

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

**ПРИЧОРНОМОРСЬКІ
ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ**

Науковий журнал

Випуск 14



**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

Іртицева І.О. – доктор економічних наук, професор

Коваль В.В. – доктор економічних наук, доцент

Манойленко О.В. – доктор економічних наук, професор

Мельничук Д.П. – доктор економічних наук, доцент

Миринова Л.Г. – доктор економічних наук

Сафонов Ю.М. – доктор економічних наук, професор

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 № 2 від 27.02.2017 року).**

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

ISSN (Print): 2524-0897

ISSN (Online): 2524-0900

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

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ**Ревуцька А.О., Котвицька Н.М.**ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ
В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ТА ЙОГО НАСЛІДКИ ДЛЯ УКРАЇНИ..... 5**РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ****Богатирьов І.І.**

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ КОРПОРАТИВНИХ ФІНАНСІВ ЕКОНОМІКИ ЄС..... 9

Запотічна Р.А.ВПЛИВ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ
НА ЗОВНІШНЮ ЗАБОРГОВАНІСТЬ КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНО-СХІДНОЇ ЄВРОПИ..... 15**Мусял П.**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРИНЦИПИ АНАЛІЗУ
КУЛЬТУРНО-ЦИВІЛІЗАЦІЙНИХ ЧИННИКІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ..... 21**Поворозник М.Ю.**КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ НАЦІОНАЛЬНИХ МОДЕЛЕЙ
ОРГАНІЗАЦІЇ СИСТЕМ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ..... 25**РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ****Багорка М.О.**

СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ РИНКУ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ..... 29

Богма О.С.ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ:
ХАРАКТЕРИСТИКА ВИХІДНИХ ПОЛОЖЕНЬ..... 34**Криницька О.О.**

ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ ПРОДОВОЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ..... 37

Сало І.А.

КОН'ЮНКТУРНІ ЗМІНИ НА ВІТЧИЗНЯНОМУ РИНКУ ПЛОДІВ..... 42

Сафонов Ю.М., Ленська Н.І.КЛАСИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ У ДЕРЖАВНОМУ РЕГУЛЮВАННІ
ПАСАЖИРСЬКОГО АВТОМОБІЛЬНОГО ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСУ..... 47**РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ****Гавриліна В.І., Новикова І.В., Пригара І.О.**

ВПЛИВ ВИРОБНИЧИХ ФАКТОРІВ НА ВАРТІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА..... 53

Доброва Н.В., Осипова М.М., Нечепуренко М.С.

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ МІСЬКОГО ЕЛЕКТРОТРАНСПОРТУ..... 58

Клімова О.І.ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ
ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПРЯМОГО ПРОДАЖУ..... 65**Луцій К.М.**

РОЗВИТОК ІНТЕГРАЦІЙНИХ ЗВ'ЯЗКІВ У М'ЯСОПРОДУКТОВОМУ ПІДКОМПЛЕКСІ..... 69

Павелко В.Ю.СТИМУЛЮВАННЯ АВІАКОМПАНІЙ ДО РОЗВИТКУ ПЕРЕВЕЗЕНЬ
ЧЕРЕЗ АЕРОПОРТИ УКРАЇНИ..... 73**Сібрук В.Л., Раменська С.Є.**

ЦІНОУТВОРЕННЯ І УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ АВІАКОМПАНІЙ..... 77

Сотниченко В.М.

МІСТ ТА АРХІТЕКТОНІКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА..... 81

РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**Бойко В.В.**ІДЕНТИФІКАЦІЯ ДЕСТАБІЛІЗУЮЧИХ ТЕНДЕНЦІЙ ФУНКЦІОНУВАННЯ
ГОСПОДАРСЬКОГО МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ..... 86**Жученко А.М.**

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТІЙКОГО ТА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ..... 92

Киш Л.М., Назаровська А.І., Редько Л.Ю.

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ..... 97

Киш Л.М., Олійник А.Ю.

ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНО-НАУКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ..... 102

**РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

Навроцький Р.Л.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ..... 106

РОЗДІЛ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Боровік Л.В.

МЕТОДОЛОГІЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ У АГРАРНІЙ ГАЛУЗІ..... 110

Орехова К.В.

МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ
НА КОНКУРЕНТНИЙ СТАТУС МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 114

Перловська Н.В.

ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ..... 120

Раделицький Ю.О.

ТЕОРЕТИКО-СИСТЕМНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ..... 125

Степура А.Т.

БАНКІВСЬКІ ІННОВАЦІЇ: СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ
У КРЕДИТУВАННІ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ..... 131

РОЗДІЛ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Волковська Я.В.

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ЕКСПЕРТНОГО ОЦІНЮВАННЯ
ВИБОРУ ПІДХОДУ ДО ОБЛІКУ ВИТРАТ У ГОТЕЛІ..... 136

Труш І.Є.

ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ..... 141

РОЗДІЛ 9. СТАТИСТИКА

Маслій В.В.

ДО УТОЧНЕННЯ ПОНЯТІЙНО-КАТЕГОРІАЛЬНОГО АПАРАТУ
СТАТИСТИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ СТРУКТУРИ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ..... 145

**РОЗДІЛ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

Дупляк О.М., Александрович В.В.

ПРОГНОЗУВАННЯ ДОХОДІВ ВІД ІНДУСТРІЇ ВІДЕОІГОР
У СВІТІ ТА ЙМОВІРНІ ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ..... 150

**РОЗДІЛ 11. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

Приймак І.В.

ВПЛИВ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗМІН ТА МЕТОДІВ МОТИВАЦІЇ НА ЯКІСТЬ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ..... 154

Коваленко М.О.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ НЕФОРМАЛЬНОЇ ОСВІТИ..... 162

РОЗДІЛ 12. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Амосов О.Ю., Гавкалова Н.Л.

ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА В СТРУКТУРІ МІЖГАЛУЗЕВОГО ОБМІНУ АПК:
ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ..... 166

Сушко М.Ю.

ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ АНТИКРИЗОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ
ДЛЯ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОЇ ГАЛУЗІ..... 172

Скоринін А.П.

ОБҐРУНТУВАННЯ СЦЕНАРІЇВ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ
НА ОСНОВІ SWOT-АНАЛІЗУ..... 178

Зеленяк В.В.

НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЮВАННЯ МЕХАНІЗМІВ УПРАВЛІННЯ
ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 183

Новий вид наукових послуг..... 189

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ТА ЙОГО НАСЛІДКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

HISTORICAL ASPECT OF TRANSFORMATION PROCESSES IN AGRICULTURE AND ITS EFFECT ON UKRAINE

Стаття присвячена дослідженню історичних аспектів трансформаційних процесів в аграрному секторі з моменту проголошення незалежності нашої держави та їх наслідки для України. Здійснено аналіз процесів реформування в сільському господарстві, поділяючи його на чотири основні етапи. Зміст і характер реформ на кожному з цих етапів визначався впливом інституціональних, соціальних та економічних чинників. Відзначено, що на сьогодні найбільш ефективні форми господарювання є ті, які забезпечують землевласнику становище господаря виробництва, оскільки не власник землі визначає її використання і підвищення родючості, а господар землі, її користувач. Перехід від сучасної практики до прогресивних засад регулювання розвитку аграрної сфери України вимагає концептуальної перебудови інституціональних засад сформованих ринкових відносин, особливе місце серед яких має відводитися державному регулюванню як внутрішньої, так і глобальної корпоратизації аграрного сектору.

Ключові слова: трансформація, реформування, відносини власності, аграрний сектор, аграрна і земельна реформи, роздержавлення, приватизація, земельний пай.

Статья посвящена исследованию исторических аспектов трансформационных процессов в аграрном секторе с момента провозглашения независимости нашего государства, и их последствий для Украины. Осуществлен анализ процессов реформирования в сельском хозяйстве, разделяя его на четыре основных этапа. Содержание и характер реформ на каждом из этих этапов определялось влиянием институциональных, социальных и экономических факторов. Отмечено, что на сегодня наиболее эффективные формы ведения хозяйства есть те, которые обеспечивают землевладельцу

положение хозяина производства, поскольку не владелец земли определяет ее использование и повышение плодородия, а хозяин земли, ее пользователь. Переход от современной практики к прогрессивным принципам регулирования развития аграрной сферы Украины требует концептуальной перестройки институциональных принципов сформированных рыночных отношений, особое место среди которых должно отводиться государственному регулированию как внутренней, так и глобальной корпоратизации аграрного сектора.

Ключевые слова: трансформация, реформирование, отношения собственности, аграрный сектор, аграрная и земельная реформы, приватизация, земельный пай, интеграция.

Article deals with investigation the historical aspects of the transformation processes in the agricultural sector since the independence of our country, and their consequences for Ukraine. The analysis of the reform process in agriculture, dividing it into four main stages. The content and nature of reforms in each of these stages was determined the influence of institutional, social and economic factors. It is noted that at present the most effective forms of management are those that provide host of production landowner position as owner of the land does not determine its use and improve soil fertility and land owner, its user. The transition from modern practices to progressive principles of regulation of agrarian sphere of Ukraine requires institutional restructuring conceptual foundations of the existing of market relations, a special place among them has discharged state regulation of both domestic and global corporatization of agriculture.

Key words: transformation, reform, property relations, agriculture, agrarian and land reforms, deregulation, privatization, land share, integration.

УДК 330.33:332.05

Ревуцька А.О.

к.е.н., старший викладач
кафедри економіки
Уманський національний
університет садівництва

Котвицька Н.М.

к.е.н., доцент кафедри економіки
Уманський національний
університет садівництва

Постановка проблеми. Сьогодні в Україні активно йдуть процеси євроінтеграції, що вимагають трансформаційних процесів в усіх сферах економіки країни. Одним із нагальних постає аграрний сектор. З часів незалежності України саме трансформація у сфері аграрного сектору мала дискусійно-суперечливий характер: недосконалість проведення аграрної та земельної реформ зумовила суцільні суперечки в розвитку всіх сфер аграрного сектору.

Тому, на нашу думку, є досить актуальним ґрунтовне дослідження саме історичних аспектів трансформаційних процесів у сільському госпо-

дарстві, які відбулися з моменту проголошення незалежності України, що дасть можливість конкретизувати та визначити перспективи даних процесів розвитку на шляху інтеграції до європейського простору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми аграрної сфери завжди були в центрі уваги багатьох науковців.

Позитивні і негативні аспекти реформування форм власності та господарювання в аграрному секторі України розкривається в колективних працях таких відомих істориків-аграрників: Л. Беренштейн, Г. Мигрин, П. Панченко «Українське село

у 20-90-х роках ХХ століття (короткий історико-економічний нарис» [1], також «Україна на зламі історичних епох (формування нових виробничих відносин в аграрному секторі економіки сучасної України)», в якій значна увага приділена концептуальним підходам та правовим засадам реформування агропромислового комплексу [2].

Однак, найзначніший масив наукових праць належить саме науковцям-економістам: В.Г. Андрійчуку, П.Т. Саблуку, М.Ф. Кропивку, М.М. Кропивко, О.Г. Шпикуляку, С.В. Мочерному, В.В. Юрчишину, І.І. Лукінову, М.Й. Маліку, І.В. Лазні, Л.О. Бойко, В.О. Мандибурі, А.О. Гуторову, Ю.О. Нестерчук та ін., в яких автори із власних позицій дають оцінку аграрній та земельній реформам, що загалом ознаменували ті трансформаційні процеси, які пройшли у аграрній сфері.

Проте, всі оціночні судження були зроблені ще на початку 2000-х рр. Тому виникає потреба на тлі сучасних подій об'єктивно оцінити історію реформування сільськогосподарського сектору в 1991 – 1999-х рр., щоб у подальшому, узагальнивши отриману інформацію, а також врахувавши усі недоліки та помилки, зроблені у той період, розробити досконалішу стратегію розвитку аграрної сфери економіки України.

Постановка завдання: є комплексне дослідження історичних аспектів проведення реформування аграрного сектору упродовж існування незалежності та їх наслідки для держави.

Виклад основного матеріалу дослідження: Адміністративно-командна система управління у СРСР привела наприкінці 1980-х рр. до занепаду усі галузі, що формували економіку держави. Не оминуло його і сільське господарство, кризовий стан розвитку якого був зумовлений монополією державної власності на землю, майно і вироблену продукцію, пануванням колгоспно-радгоспної форми організації товарного виробництва, а також одержавленням соціально-економічних відносин на селі. За таких умов держава виявилася неспроможною раціонально використовувати головне багатство – землю.

Початковим, першим етапом трансформації відносин власності в аграрній сфері України можна вважати прийняття 18 грудня 1990 року Постанови ВРУ «Про земельну реформу» [3], яка започаткувала фермерський рух. Тобто можна впевнено стверджувати, що «пусковим» механізмом стали чинники інституційного характеру.

У березні 1992 року Верховна Рада України приймає Земельний кодекс і одночасно – постанову «Про прискорення земельної реформи і приватизацію землі» розпочалося реформування земельних відносин у колишніх колгоспах, які перетворилися на колективні сільськогосподарські підприємства (КСП). Звідси починається процес паювання землі на основі проектів роздержавлення і приватизації земель КСП [4].

У грудні 1992 року Декрет Кабінету Міністрів України «Про приватизацію земельних ділянок» [4], започаткував передачу безоплатно у приватну власність земельних ділянок для ведення особистого підсобного господарства. Згодом у травні 1993 року підписано Декрет Кабінету Міністрів України «Про особливості приватизації майна в агропромисловому комплексі» [4], який започаткував реформування на засадах приватної власності державних підприємств агропромислового комплексу сфери переробки і агробізнесу.

Завершенням першого етапу став Указ Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення земельної реформи у сфері сільськогосподарського виробництва» (листопад 1994р.) [4], який прискорив роздержавлення землі, тобто передачу її колективним господарствам.

Другий етап аграрної реформи розпочався з наступного Указу Президента України «Про порядок паювання земель, переданих у колективну власність сільськогосподарським підприємствам і організаціям» (серпень 1995р.) [4]. Цим Указом було запроваджено сертифікат на право на земельну частку (пай). Це право стало об'єктом купівлі-продажу, дарування, успадкування, обміну, застави. Також кожен власник частки розпайованої землі отримав право передати її в оренду.

На другому етапі аграрних реформ трансформація відносин власності значною мірою визначалася чинниками економічного й соціального характеру. Нові організаційні структури сільського господарства створені у процесі реорганізації КСП характеризувалися певними особливостями. Вони були зумовлені кризовим станом її економіки, неспроможністю держави матеріально підтримувати реорганізаційні процеси у цій сфері. Важливим фактором виступала психологічна неготовність більшості селян до господарювання на принципах підприємництва [5, с. 114]. Тому темпи створення селянських (фермерських) господарств були повільними. Разом з тим їх частка у загальному землекористуванні зростала швидше, ніж збільшення кількості земельних ділянок у результаті їх розширення.

Тому є очевидним, що їх адаптація до нових умов господарювання вимагала формування ринкового середовища, а також відповідних структурних змін у виробничих, управлінських, організаційних і трудових відносинах та внутрішньої реструктуризації об'єктів аграрного сектору.

За час проведення земельної реформи з 1994 до 2000 р. із загальної площі земель у 60,3 млн га 26,7 млн га було передано у власність недержавних сільськогосподарських підприємств, що становило 44,2% земельного фонду держави. Площа земель у власності та користуванні громадян зросла у 2,7 рази і сягала 7 млн га, з них 0,8 млн га залишалось у фермерів [6]. До 1 грудня 1999 р. в

Україні понад 6 млн сільських жителів отримали сертифікати, що підтверджували їх право на виділення земельних паїв у приватну власність.

Цей період реформування був достатньо складним і тривалим, оскільки був пов'язаний зі зміною психології селян, їх способу мислення, укладу буденного життя. Але наявність у більшості сільських жителів сертифікатів, що гарантували право на земельну частку (пай) і відсутність при цьому реальних земельних ділянок (виділених на місцевості), не могла забезпечити формування повноцінного ринку землі в Україні та не сприяла підвищенню ефективності сільськогосподарського виробництва [7].

Загалом, 1990-ті рр. в історії проведення як аграрної, так і земельної реформи були не зовсім вдалим. Як виявилось, держава дуже слабко регулювала трансформаційні процеси. На думку відомого вченого економіста І. Лукінова, ринкові і державні регулятори спрацьовували у той час тільки на прискорення втрат національного товаровиробництва і розширення простору для зовнішньоторговельної експансії продуктів харчування на український ринок. Цінова, податкова і фінансово-кредитна політика держави, що активно впливає на рівень доходності сільськогосподарських товаровиробників, перетворилася з активного стимулятора проведення ефективних агропродовольчих реформ на могутню руйнівну силу виробничого і ринкового потенціалу [7, 8].

Спроби негайно трансформувати колгоспи і радгоспи, не створивши елементарних економічних передумов для формування конкурентоздатних, більш продуктивних нових господарських структур, не дали позитивних результатів. Була зруйнована і розкрадена значна частина основних фондів сільськогосподарського сектору [8]. Річні темпи скорочення основних засобів загалом, обладнання і транспортних засобів зокрема досягли 8 – 10%. Рівень оновлення техніки становив менше 3%, до того ж її вибування було майже в 4 рази більше.

На третьому етапі аграрних перетворень основним завданням був перехід до ринку, з метою підвищення ефективності виробництва сільськогосподарської продукції. Проте, в аграрному секторі економіки за роки становлення ринкових відносин соціально-економічний ефект виявився негативним порівняно з іншими секторами.

Причиною занепаду сільського господарства було те, що аграрна реформа не регулювалася державою і не мала комплексного характеру, а також була розтягнута в часі. Це було зумовлено тим, що вона здійснювалася в умовах загально-економічної кризи в країні. Ряд негативних чинників, серед яких, насамперед, порушення міжгалузевого еквівалентного обміну, інфляційні процеси, низька купівельна спроможність населення, неза-

довільна матеріально-технічна база виробництва, відсутність достатньої інфраструктури ринку не дозволили за такий короткий час більшості новоствореним сільськогосподарським і приватизованим підприємствам харчової промисловості повністю адаптуватись до жорстких вимог ринкової економіки [9, с. 5].

Гострою залишається проблема забезпечення кадрами більшої кількості сільськогосподарських підприємств. Це зумовлено тими обставинами, що у дореформений період утриманням соціальної сфери займалися підприємства, що погіршувало їх фінансовий стан. Тому з початком реформ вони насамперед почали скорочувати витрати на утримання соціальної сфери села через жорсткі умови діяльності. Потрібно врахувати і те, що більшість із них продовжували утримувати на своїх балансах соціальну інфраструктуру, а також здійснювати капіталовкладення в цю сферу, хоча ефективність виробництва знижувалася, а можливості підприємств скорочувалися.

Четвертий етап, на нашу думку, став етапом укрупнення сільськогосподарського виробництва в межах нових організаційних структур та активного залучення інвестиційних і інноваційних ресурсів.

На думку В. Г. Андрійчука, М.В. Зубця [8; 10], за структурним складом аграрні перетворення можна умовно поділити на чотири блоки, кожен з яких включає елементи конкретного функціонального призначення.

Перший блок – власне аграрне перетворення – включає аграрну реформу у всій її повноті та правові основи такого реформування, зокрема, формування відповідної законодавчої бази, розробку актів та інших нормативно-правових документів, які стосуються реформування майнових відносин власності, реорганізацію сільськогосподарських підприємств, становлення фермерського укладу.

За своєю значущістю найважливішим є другий блок – макроекономічний. Складовими його елементами є відпрацювання цінових відносин, реформування фінансово-кредитної системи, формування ринкової інфраструктури, прискорення розвитку матеріально-технічної бази аграрного сектора економіки.

Третій блок, який можна назвати «забезпечуючим», об'єднує в собі соціальні, організаційно-управлінські, організаційно-методичні, економічні, екологічні, науково-технічні та інші елементи.

Четвертий блок характеризується укрупненням сільськогосподарського виробництва в межах нових організаційних структур [11].

Незважаючи на суттєве зростання кількості різноманітних форм господарювання у сільському господарстві, особливо малих форм господарювання, їх ресурсні можливості, результати та ефективність діяльності, на нашу думку, значно поступають вертикально та горизонтально інте-

грованим агрооб'єднанням, іншим формам великих підприємств галузі.

«Пошуки інвестицій і реального власника, – як зазначає у своїй статті О.М.Бородіна, – завершилися появою «сільського господаря», який встановив новий аграрний корпоративний устрій з превалюванням агрохолдингів» [12].

Не зважаючи на тенденцію до укрупнення сільськогосподарського виробництва в межах нових організаційних структур, домінуючими й на сьогодні залишаються малі форми господарювання.

В країнах із ринковою економікою сільськогосподарське виробництво здійснюється переважно малими та середніми господарствами. Це закономірність, яка спостерігається упродовж тривалого періоду в багатьох країнах, і можна стверджувати, що вона реалізується і в Україні.

Поєднання власності та праці в таких формах забезпечує потужний мотиваційний ефект та є фактором високої економічної ефективності виробництва. Дає змогу забезпечити сумлінне ставлення до праці, усуває відчуженість від засобів виробництва і результатів праці.

Висновки з проведеного дослідження. Початковий етап проведення реформування аграрного сектору не розв'язав багатьох важливих проблем. Так не було створено ринкового за змістом економічного механізму. Крім того, стратегія і тактика проведення як аграрної, так і земельної реформи мала чимало недоліків, помилок і збоїв. Законодавчі і виконавчі органи так і не змогли впровадити у життя соціально орієнтовану схему приватизації державної земельної власності з належною послідовністю і наполегливістю. А постійне запізнення з правовим забезпеченням і низький рівень роз'яснювальної роботи серед населення тільки погіршували очікувані результати. Усе це привело до різкого падіння економічних показників у аграрному секторі та вплинуло на зниження рівня життя селян, втрату ними не тільки життєвих орієнтирів, а дуже часто і робочого місця.

Реформування сільського господарства України та пов'язана з ним трансформація відносин власності відбувалися в чотири етапи. Першим етапом вважається започаткування фермерського руху; другим – запровадження сертифікату на право на земельну частку (пай), це право стало об'єктом купівлі-продажу, дарування, успадкування, обміну, застави; третім – перехід до ринку з метою підвищення ефективності виробництва сільськогосподарської продукції; четвертим – укрупнення сільськогосподарського виробництва в межах нових організаційних структур, активне залучення інвестиційних і інноваційних ресурсів.

Сьогодні вітчизняне інституційне середовище потребує подальшого вдосконалення, у зв'язку з цим у довгостроковій перспективі необхідна розробка дієвих механізмів регулювання процесів

капіталізації сільського господарства, обмеження надконцентрації земель, вилучення рентних доходів на користь держави і сільської громади, налагодження ефективного партнерства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Українське село у 20 – 90-х роках ХХ століття (короткий історико-економічний нарис / Л.Ю. Беренштейн, Г.П. Мигрин, П.П. Панченко та ін. – К.: НУ НАНУ – НАУ, 1998. – 122 с.
2. Україна на зламі історичних епох (формування нових виробничих відносин в аграрному секторі економіки сучасної України (1991 – 2000 роки) / Л.Ю. Беренштейн, Г.П. Мигрин, П.П. Панченко та ін.; за заг. ред. В. Смоля. – К.: Ін-т історії України, 2000. – 396 с.
3. Земельна реформа в умовах незалежності [Електронний ресурс] // Державне агентство земельних ресурсів України. – Режим доступу до сайту: <http://land.gov.ua/istorija-zemelnoji-sluzbu/92929-zemelna-reforma-v-umovah-nezalechnosti.html>.
4. Зубець М.В. Аграрна реформа в Україні. Законодавчі акти і нормативно-методичні документи (1990–1996) / М.В. Зубець. – К., 1996. – 331 с.
5. Рябоконт В.П. Організаційні напрями соціально-економічних перетворень в аграрному секторі / В.П. Рябоконт // Економіка АПК. – 2005. – № 6. – С.110–116.
6. Аграрные отношения: теория, историческая практика, перспективы развития / [Буздалов И.Н., Крылатых Э. Н., Никонов А.А. и др.]. – М.: Наука, 1993. – 270с.
7. Ревуцька А.О., Котвицька Н.М. Інституційне забезпечення сталого землекористування: зарубіжний досвід [Електронний ресурс] // Глобальні та національні проблеми економіки. Випуск 8, 2015р. – Режим доступу: <http://lib.udau.edu.ua/handle/123456789/2202>
8. Ревуцька А.О. Реформування відносин власності в аграрній сфері економіки України: монографія / А.О. Ревуцька. –Умань: Видавничо – поліграфічний центр «Візаві», 2016. – 204 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lib.udau.edu.ua/handle/123456789/3374>
9. Лузан Ю.Я. Реформування аграрного сектора України: стан і перспективи / Ю.Я. Лузан // Економіка АПК. – 2002. – № 4. – С. 3–7.
10. Зубець М.В. Реформування АПК України / М.В. Зубець // Вісник аграрної науки. – 1999. – № 1. – С. 5–10.
11. Ревуцька А.О. Трансформація відносин власності в аграрному секторі: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.01 – економічна теорія та історія економічної думки / Ревуцька Алла Олександрівна – Київ, 2015. – 20с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://lib.udau.edu.ua/handle/123456789/1288>
12. Бородіна О.М. Інституційний розвиток сільського господарства та села в Україні і Росії та його гармонізація з європейською політичною практикою / О.М. Бородіна //Економіка України. – № 3. – 2012. – С. 48–61.

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ КОРПОРАТИВНИХ ФІНАНСІВ ЕКОНОМІКИ ЄС ANALYSIS OF EU CORPORATE FINANCE ECONOMY

УДК 339.92

Богатирьов І.І.

к.е.н., доцент кафедри міжнародного обліку і аудиту
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

У статті розглянуто основні підходи до ідентифікації структури корпоративних фінансів. Запропонована бінарна модель розвитку європейської фінансової системи та визначено місце в ній корпоративних фінансів. Визначено корпоративно – креативне лідерство європейських ТНК та проведена оцінка фінансові можливості кожної з них.

Ключові слова: корпоративні фінанси, ТНК, фінансова структура ЄС, інноваційний розвиток.

В статье рассмотрены основные подходы к идентификации структуры корпоративных финансов. Предложена бинарная модель развития европейской финансовой системы и определено место в ней корпоративных финансов. Определено корпоративно-креа-

тивное лидерство европейских ТНК и проведена оценка финансовых возможностей каждой из них.

Ключевые слова: корпоративные финансы, ТНК, финансовая структура ЕС, инновационное развитие.

In the article the main approaches to the identification of the structure of corporate finance were discovered. The author proposed binary model of the European financial system and the place of its corporate finance. Defined corporate – creative leadership of European TNCs and assessed financial capabilities of each.

Key words: corporate finance, multinational corporations, financial structure of the EU, innovative development.

Постановка проблеми. У сучасних міжнародних економічних дослідженнях існують два основні підходи до ідентифікації структури корпоративних фінансів, перший з яких визначає їх, як ті, що відносяться до ТНК і ТНБ (утім, варто зауважити, що дехто з дослідників розглядає ТНБ, як частину фінансової інфраструктури), натомість другий – передбачає, що малий і середній бізнес (МСБ) також є невід’ємною складовою цього виду фінансів, адже інтенсивність та характер кооперації між цим видом підприємництва та ТНК, насамперед в інноваційній сфері, є надзвичайно важливими. Оптимізовані інтеграційні форми вертикальної дифузії капіталу є доволі показовими в Японії, де вони здобули назву кейрецу. Натомість в ЄС найбільшого розповсюдження набули, починаючи з 2008-го року, кластерні моделі локалізації інтелектуального і промислового капіталу з надзвичайно швидким переміщенням локалізованих в їхніх межах фінансових і товарних ресурсів. З огляду на це, надзвичайно важливим підходом щодо дослідження корпоративних фінансів є, на нашу думку, уникнення обов’язкової ідентифікації підприємства залежно від того, які розміри воно має, а також, як позиціонується на глобальних і континентальних ринках товарів та послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Серед наукових праць, присвячених особливостям сучасної фінансової системи Європейського Союзу, варто виділити дослідження таких науковців, як С. Reinhart, К. Rogoff, Р. Jones, Н. Мусис та багатьох інших.

Постановка завдання. Метою дослідження є комплексний аналіз структури корпоративних фінансів економіки ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Враховуючи доволі високий ступінь відкритості економіки ЄС варто звернути особливу увагу насамперед на характер взаємодії фондових бірж Європи, США, Південно – Східної і Східної Азії, а також ряду інших країн, що працюють 24 години на добу в переважно он-лайнному режимі. Постійні інформаційні сигнали, що надходять від цих центрів дозволяють чітко спрогнозувати тенденції на світовому ринку цінних паперів, товарів та послуг, а, відтак, і забезпечити інвестиційні інтереси великого бізнесу. Таку зовнішню оболонку руху інформації та капіталу слід назвати, на нашу думку, глобальною трансферною зоною фінансів, в межах якої обертаються (за годинниковою стрілкою) наднаціональні фінанси (зауважимо, що фінанси ЄС не є сукупністю фінансів країн – учасниць і не можуть претендувати на континентальну консолідованість), фінанси держав ЄС, місцеві фінанси, фінанси домогосподарств, фінанси МСБ, фінанси ТНК і ТНБ, зовнішні (залучені) фінанси і, нарешті, «сірі» фінанси, або ж ще їх інколи називають «Moon Lighting» (місячне сяйво) – що відповідає вітчизняній лінгвістичній інтерпретації – «світить, а не гріє», тобто податки не сплачуються, або ж сплачуються неповною мірою (рис. 1).

Пропонована графічна модель, на нашу думку, повною мірою пояснює особливості поступального руху корпоративних фінансів (ТНК+ТНБ), який забезпечує послідовне приєднання зазначених груп європейських фінансів із зовнішньою контактною зоною і внутрішньою (європейською) трансферту за допомогою селективних інструментів взаємодії (на схемі – це виступи, які забезпе-

чують відповідний контакт). Різнокероване та різношвидкісне обертання внутрішньої і зовнішньої оболонки зумовлює формування індукції, тобто тієї напруги, що уможливорює процес трансферу фінансів, а, відтак, і забезпечення належної динаміки руху товарів та послуг.

Особливої уваги заслуговує ідентифікаційна сфера, яка є своєрідною захисною оболонкою (або ж дотично до ЄС санітарною зоною), що забезпечує очищення фінансів від так званих «сірих домішок» та унеможливорює проникнення до внутрішніх горизонтів (поки що не можна сказати, що повне) значних домішок тіншового капіталу, вплив якого на сучасну економіку ЄС, попри усі заходи Європейської Комісії, продовжує суттєво різнитися по країнах. Тож не випадково, що на цю, надзвичайно важливу для Європейського Союзу сферу звертають увагу чимало науковців. Зокрема, росіянин Д. Філіппов пише: «Найважливішими з них [долання бар'єрів між банками та капіталом] є складності правової і судової оцінки заставного забезпечення

і необхідності створення більш ефективної та інтегрованої інфраструктури фінансових ринків, насамперед платіжних систем, систем клірингу і розрахунків за цінними паперами» [1, с. 67].

Разом із тим, ідентифікаційна сфера виконує, як було сказано вище, ще й «санітарну» функцію, суть якої полягає у тому, щоб захистити внутрішній фінансовий ринок ЄС від кримінального впливу. Важливим також є й те, що Європейський Союз постійно веде боротьбу з «відмиванням» грошей, регулює діяльність офшорів, що знаходяться на його території, вивчає походження капіталу та його законність, що інвестується в національні економіки держав – учасниць, а в їхніх межах здійснює за допомогою основних інституцій ЄС масштабне регулювання фінансової сфери. Не виключенням є й корпоративні фінанси, які разом із іншими їх видами забезпечують швидку динаміку переміщення ресурсів за стрілкою годинника, натомість внутрішня сфера, тобто зона так званого європейського трансферу, доволі швидко



Рис. 1. Бінарна модель розвитку європейської фінансової системи та місце в ній корпоративних фінансів

Розроблено автором

обертається у протилежному напрямі, а своєрідні контактні зони (на рисунку вони представлені своєрідними виступами, про які вже йшлося) забезпечують численні комбінації концентрації фінансів на певних напрямках. Перевагою пропонованої інтерпретації бінарної моделі є те, що здійснення фінансових трансакцій можливе як зовні, так і з середини. Відповідні інформаційні сигнали про фінансові угоди в межах цих сфер рухаються з надзвичайною швидкістю. Втім, варто пам'ятати, що регулюючих систем в глобальній трансфертній зоні фінансів знаходиться значно менше, ніж тих, що містяться в межах європейської фінансової системи, котра забезпечує її сталість. Утім, у силу дії жорстких правил тестування валідності та регулювання руху капіталу вони є менш привабливими для «сірого капіталу», власники якого докладають чимало зусиль, щоб уникнути додаткових перевірок походження своїх фінансів.

Як впливає з рисунку, ядром зазначеної вище бінарної моделі руху європейської фінансової системи є фінансова інфраструктура ЄС, в основі якої лежить створення відносно небезпечних умов, вільне переміщення інвестицій і динамізація процесів трансформації грошових ресурсів в цінні папери, акумуляції фінансів, розвиток позичкового капіталу, надання відповідних послуг. Центрами підприємницької активності при цьому виступають товарні фондові валютні біржі, компанії, фізичні особи різних країн, державні і наднаціональні уста-

нови, сумарна діяльність яких забезпечує швидку трансформацію, високу просторову і секторальну динаміку відтворювальних у суспільстві процесів.

У плані побудови фінансова інфраструктура ЄС мало чим відрізняється від тієї, що існує в США чи в Японії. Вона має два рівні, на першому з яких знаходяться емітенти, інвестори, фінансові посередники, до яких відносять брокерів та дилерів. Утім вже на другому рівні з'являються ті, що виконують наступні (технологічні) функції – реєстрація, розрахунки, проведення агентських операцій, врахування прав власності, нарахування доходів тощо. Відтак, до числа учасників фінансового ринку слід додати реєстраторів, депозитаріїв, номінальних власників цінних паперів, їх зберігачів, емітентів тощо. Процеси, що відбуваються у цих межах нерідко носять суперечливий характер і потребують подальшого удосконалення та оптимізації.

Подібного роду бізнес активність у фінансовій сфері завжди призводила до концентрації фінансової діяльності у селективних центрах (містах) світу і європейський континент, при цьому, не був виключенням. Протягом останніх п'ятдесяти років такими фінансовими мегаполісами в Європі стали Лондон (Великобританія), Цюрих, а останнім часом, й Женева (Швейцарія), Франкфурт – на – Майні (Німеччина), меншою мірою – Париж (Франція). На зламі тисячоліть до числа нових учасників цього «клубу» приєдналася Варшава (Польща),

Таблиця 1

ТОП – 15 найбільших ТНК Європи, 2015

Європейський ранг		Компанія	Країна	Ринкова вартість млрд. дол.	Сектор	Оборот, млрд. дол.	Чистий дохід, млрд. дол.	Число зайнятих, тис. осіб
2015	2014							
1	4	Novartis	Швейцарія	267,9	фармац.	49,6	9,4	133,4
2	2	Nestle	Швейцарія	243,7	харчова пром.	92,2	14,5	33,90
3	1	Roche	Швейцарія	237,7	фармац.	47,7	9,4	88,5
4	6	Anheuser	Бельгія	196,5	напої	43,1	8,4	154,0
5	3	Royal Dutch Shall.	Великобританія	192,1	нафта /газ	385,6	13,6	94,0
6	5	HSBC	Великобританія	164,3	банки	...	13,0	257,6
7	9	Sanofi	Франція	130,3	фармац.	41,2	5,3	113,5
8	11	Volkswagen	Німеччина	124,3	автомоб.	244,8	13,1	592,6
9	14	Bayer	Німеччина	124,2	хімічн.	51,1	4,1	118,9
10	12	Unilever	Нідерланди / Великобританія	118,9	індивідуальні товари	58,6	6,3	173,0
11	7	Total	Франція	118,5	нафта /газ	194,2	3,9	100,0
12	8	BP	Великобританія	118,3	нафта /газ	334,6	3,6	84,5
13	19	Nova Nordisk	Данія	113,0	фармац.	14,4	4,3	41,0
14	10	GloxoS	Великобританія	111,6	фармац.	35,8	4,3	98,7
15	15	Banko Santander	Іспанія	106,0	банки	...	7,1	185,4
Разом				2267,3	120,2	2574,1

Умовні позначки: харчова пром. – харчова промисловість, фармац. – фармацевтика і біотехнології
Складено автором за [2].

фондова біржа якої є безсумнівним лідером країн Центральної та Східної Європи.

Разом з тим, певну специфіку європейського ринку відбивають дані щодо так званого споживчого комплексу, до складу якого входить група індивідуальних товарів, автомобілів, напоїв, страхування життя, харчової промисловості, медіа, сумарний відсоток яких становить 20,5%. Така специфіка великого європейського бізнесу чітко позиціонує спосіб життя європейців – розвиток суспільства споживачів.

У наведеній далі таблиці 1 автором здійснена спроба визначити корпоративно – креативне лідерство європейських ТНК і ТНБ та оцінити фінансові можливості кожної з них. Як випливає з таблиці, основні фінансові індикатори європейських компаній суттєво різняться між собою. Три європейські корпорації – лідери, за їхньою ринковою вартістю, швейцарські фірми Novartis, Nestle, Roche мають доволі низькі індикатори за торгівельним оборотом і чистим доходом. Натомість британсько – голандська Royal Dutch Shell, британська BP та німецький концерн Volkswagen посідають перші сходинки за торговим оборотом.

У цілому, провідні європейські компанії досить переконливо демонструють високу динаміку руху в рейтингах, що може бути зумовлене швидкими змінами в кон'юктурі на товари та послуги, численними фінансовими ускладненнями, що виникають внаслідок значних прорахунків в оцінюванні реакції ринку, втратою або ж, навпаки, набуттям відповідного рівня інноваційності продукції, що випускається, а також глобальним загостренням конкуренції між провідними виробниками товарів та послуг. Значною мірою потерпають від цього ті компанії, що мають чітко визначену спеціалізацію, яка внаслідок зміни реакції світового ринку може зумовлювати доволі швидке переміщення ТНК у світовому рейтингу з одного місця на інше. Більшість експертів при цьому переконані, що такі зміни секторального і країнового лідерства можуть бути зумовлені й локальними наслідками розвитку окремих компаній, а також галузевою циклічністю, що є характерною для еволюційних змін в інноваційному просторі.

Характеризуючи особливості європейських ТНК і ТНБ слід зазначити, що їхнє розташування в межах Європейського Союзу багато у чому впливає на характер і особливості їх бізнес активності, а також на динаміку і відповідний вибір фінансової стратегії. Свого часу М. Портером була запропонована міжнародна стратегія ТНК, потребу у розробленні якої він детально обґрунтував спираючись на аналіз галузей і конкурентів [3]. Утім, сучасні дослідники переконані, що таких стратегій може бути декілька. Зокрема, російський економіст А. Харланов переконаний, що тільки міжнародних (у М. Портера – вона одна) стратегій

може бути ідентифіковано не менше чотирьох: товарна, цінова, збутова, просування (комунікативна) [4, с. 51], кожна з яких має свій специфічний інструментарій реалізації. З другого боку, цілком риторичним питанням про те, чи мають бути вони об'єднані в якусь зону.

Говорячи про особливості фінансів корпоративної моделі Європейського Союзу слід відмітити, що починаючи з 2000-го року в державах – учасниках починає активно розвиватися також й венчурне фінансування, яке дозволило багатьом компаніям, що діють, насамперед в інноваційній сфері, суттєво диверсифікувати джерела надходження коштів, а з другого боку – знизити свої ризики. А. Вадковський виокремлює три основні напрями подібного роду фінансування, до яких відносить: створення мережі державних інноваційних лабораторій, розвиток малих інноваційних підприємств, надання субсидій на проведення науково – дослідних робіт співробітниками університетів [5, с. 47]. Найбільш визнаним лідером при цьому є Великобританія, в якій перші венчурні інституції з'явилися ще в 1995 – 2000 р. р. У 2000-му році була створена перша корпоративна венчурна схема (Corporate Venturing Scheme), а трохи пізніше – Фонд капіталу підприємств (Enterprise Capital Funds) та Капітал для підприємств (Capital for Enterprise Limited). Позитивний досвід венчуризації підприємницької активності має Фінляндія, в котрій була створена ціла мережа фондів з наступним їх об'єднанням у Фінську асоціацію венчурного капіталу (Finnish Venture Capital Association). За даними вище згаданого А. Вадковського, станом на поч. квітня 2015 р., через венчурні фонди Фінляндії було перерозподілено 466 млн. євро, які були скеровані на пріоритетні інноваційні проекти. Неважко здогадатися, що у такий спосіб держави ЄС стимулюють не лише інноваційні сфери своїх економік, а й, опосередковано, великий капітал, котрий активно використовує наукові розробки МСБ для випуску конкурентоспроможної продукції суттєво скорочуючи, при цьому, свої витрати на досліджувані роботи, які ще донедавна вважалися пріоритетними в діяльності більшості європейських ТНК.

Сучасні фінансові ресурси компаній в межах Європейського Союзу можуть виглядати доволі розпорощеними, проте водночас, рівень їхньої локалізації є доволі високий. З огляду на це, відомі сучасні дослідники М. Fujita, Р. Krugman, А. Venables проводять доволі важливу паралель між так званими текстильними містами і містами – фінансовими центрами [6, р. 21], які відрізняються за рівнем концентрації людського капіталу, за ступенем концентрації фінансового капіталу, а відтак й за характером впливу на світову у т. ч. європейську економіку.

Важливою особливістю зазначеного процесу є локалізація фінансових ресурсів у провідних мега-

полісах, на що справедливо вказує Є. Довбиш [7]. Керуючись принципом компліментарності, Європейський Союз нерідко інвестує через створені фонди у її міста інтеграційного угруповання, у котрих створені додаткові умови для інноваційного розвитку. Їх локалітети отримують більше коштів, адже вони потребують спільного фінансування модерних проектів. Внаслідок цього відбувається процес об'єднання наднаціональних фондів (Фонд згуртування, Європейський Фонд регіонального розвитку, та Європейський соціальний фонд). Консолідовані пропорційні повноваження фінансів фондів угруповання забезпечуються важливим фінансовим інструментом ЄС – Інтегрованими територіальними інвестиціями (Integrated Territorial Investments). Тим не менше, зазначений вище інструмент, попри всю його потужність, носить доволі суперечливий характер, адже, з одного боку, дозволяє скерувати фінансування депресивних частин міст, від якого виграють невеликі компанії, що в них розташовані з другого, як зазначають експерти ЄС [8], діяльність цього мегафонду є вкрай забюрократизованою і складною для управління, що зумовлює, на нашу думку, його слабку гнучкість та повільну мобільність. Тим не менше фінансовий зиск від такої моделі отримують й ТНК, структурні підрозділи яких нерідко виступають підрядниками, а також ТНБ, котрі забезпечують фінансування широкого кола проектів й далеко не завжди інноваційних. На думку Р. Soto, М. Houk, Р. Ramsden, Р. Tosics [9] саме така модель «бізнесового переливу» має бути домінуючою в діяльності зазначених вище наднаціональних фінансових інституцій в ЄС.

Важливою перспективою секторальних змін в європейських фінансах, у т.ч. корпоративних, вже найближчим часом має стати нетофікація бізнес активності, яка створюватиме нові віртуальні можливості для розвитку ТНК. На думку Н. Розанова [10], це може привести до значних змін в конфігурації європейського підприємництва, стрімким переміщенням позицій компаній у рейтингах їх ринкової вартості, отриманих прибутків та їхнього перерозподілу.

З огляду на вище сказане можна спрогнозувати, що структурні зміни в корпоративних фінансах Європейського Союзу зумовлять:

- формування декількох великих інноваційних центрів з високим рівнем локалізації фінансів та людського капіталу в них, що сприятиме формування нових типів кластерів, їх еволюції та перетворення окремих з них в потужні трансконтинентальні моделі бізнес активності;
- виникнення периферійних кіл, що розходяться від центру, в межах яких домінують малі і середні підприємства, що мають глибинні колабораціоністські відносини між собою та кооперативні з однією з ТНК;

- закладання нових фінансових схем та економічних відносин, котрі базуються, з одного боку, на наднаціональних ресурсах ЄС (структурні фонди), національних ресурсах (венчурні фонди), традиційних моделях залучення коштів (інвестиції, позики, торгівля цінними паперами тощо) та, з другого – на лінійно – штабних моделях технологічного і організаційного співробітництва, що забезпечуватиме їм високий рівень глобальної комерціалізації створювальних продуктів та послуг;

- посилення міжфірмової взаємодії ТНК за допомогою фінансового трансферу, котрий в умовах глобалізації відтепер вже не обмежуватиметься лише територією Європейського Союзу;

- перенесення, внаслідок формування розмитості кордонів глобального ринку, значної частини фінансових трансакцій у віртуальну мережу, що з одного боку суттєво збільшить прозорість цих процесів, проте з другого – значно зросте загроза великомасштабних ризиків внаслідок загострення конкуренції, значних прорахунків у фінансовій сфері та дією спекулятивного капіталу.

Висновки з проведеного дослідження. Корпоративні фінанси ЄС, являють собою важливу частину фінансової системи Європейського Союзу, що об'єднують наднаціональні фінанси, фінанси держав – учасниць, місцеві фінанси, фінанси домогосподарств, МСБ, ТНК та ТНБ, зовнішні фінанси, а також «сірі» фінанси, вплив яких на європейську економіку поки що до кінця не досліджений, а відтак й нейтралізований. Швидке обертання внутрішньої оболонки (зона європейського трансферу) та зовнішньої (глобальна трансферна зона фінансів) забезпечують формування відповідного потенціалу фінансової індукції, яку слід розуміти, як сферу взаємодії та консолідації інформаційних, матеріальних, фінансових сигналів, що забезпечують необхідний обмін результатами виробництва та проходження кон'юнктурних та застережних сигналів у реальній та віртуальних сферах.

Європейські ТНК та ТНБ посідають лідируючі позиції як в європейській, так і, певною мірою, в глобальній економіці за рахунок високої конкурентоспроможності товарів та послуг, що випускаються, інноваційності технологічних процесів, зростаючих обсягів інвестування. Разом із тим, більшість європейських компаній, на відміну від американських, у процесі реалізації своїх стратегій намагаються якомога менше ризикувати. Водночас, нові корпорації, що виходять на європейський ринок, вимушені впродовж тривалого часу пристосовуватися до існуючих в ЄС регуляторних умов. Важливим аналітичним елементом дослідження секторальної динаміки європейського бізнесу слід вважати співставлення ринкової вартості найбільших європейських компаній континенту, лідерство яких забезпечують корпораціям домінування в таких селективних сферах як банків-

ська справа, хімічна промисловість, випуск індивідуальних товарів, страхування, виробництво і переробка нафти та газу. Високий ступінь географічної і технологічної диверсифікації забезпечив лідерство на європейському ринку швейцарських компаній – Novartis, Nestle, Roche, а також британської Royal Dutch Shell, німецького Volkswagen, голандсько – британського концерну Unilever та деяких інших. Застосування численних санкцій з боку ЄС упевнено продемонструвало вразливість російського капіталу, провідні компанії якого (Sberbank of Russia, Novatek) стрімко втрачали свої позиції впродовж 2014 – 2015 р. р. і вже на поч. 2016 р. вибули з більшості європейських рейтингів (зокрема FT – 500).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Филиппов Д. Финансовый рынок Евросоюза в мировой экономике /Д.И. Филиппов //Вестник Российской экономической академии. – 2011. – № 4. – С. 63 – 68.
2. FT Europe 500, 2015 [Електронний ресурс] Режим доступу <http://www.ft.com/companies>.
3. Портер М. Международная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. – М.: Альпина Паблишер, 2015. – 456 с.

4. Харланов А. Корпоративные стратегии на международном рынке /А.С. Харланов //Международная экономика. – 2016. – № 1. – С. 46 – 52.
5. Вадковский А. Основные подходы к венчурному финансированию в странах в ЕС / А.А. Вадковский // Международная экономика. – 2016. – № 4. – С. 46 – 50.
6. Fujita M., Krugman P., Venables A. The Spatial Economy. Cities, Regions, and international Trade. – London: The MIT Press, 2001. – 367 p.
7. Довбыш Е. Участие городов в интеграционных процессах ЕС / Евгений Довбыш // Мировая экономика и международные отношения. – 2016. – № 1. – С. 93 – 102.
8. Eurocities. The Changing Role of Cities in EK Cohesion Policies May 28. Carnegie Europe, Brussels, 20 B [Електронний ресурс] Режим доступу <http://carnegieeurope.eu/2013/05/28/changing-role-of-cities-in-eu-cohesion-policy/g2vf>
9. Soto P., Hou K M., Ramsden P., Tosics I., Integrated Territorial Investments. A Powerful Tool for Innovation and Change in European Cities? 2012 [Електронний ресурс] Режим доступу http://idnet.eu/itiki-download_wiki_attachment.php?attId=34 page
10. Розанова Н. Сетевая конкуренция как фактор конфигурации современных рынков /Надежда Розанова // Мировая экономика и международные отношения. – 2016. – № 4. – С. 13 – 20.

ВПЛИВ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ НА ЗОВНІШНЮ ЗАБОРГОВАНІСТЬ КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНО-СХІДНОЇ ЄВРОПИ

THE IMPACT OF MULTINATIONAL BANKS' ACTIVITY ON THE EXTERNAL INDEBTEDNESS IN CENTRAL AND EASTERN EUROPE

У статті здійснено теоретичне обґрунтування механізму впливу кредитної діяльності транснаціональних банків (ТНБ) на зовнішню заборгованість країн-реципієнтів. Проаналізовано динаміку та структуру зовнішньої заборгованості країн Центрально-Східної Європи (ЦСЄ). Зроблено висновок про те, що тип кредитної стратегії, яку реалізує ТНБ, здійснює визначальний вплив на зовнішню заборгованість країн-реципієнтів. Зокрема, агресивна кредитна стратегія ТНБ на фазі зростання у країні-реципієнті призводить до загострення проблеми зовнішньої заборгованості на фазі спаду.

Ключові слова: зовнішня заборгованість, кредитний бум, прямі кредити, транснаціональні банки, Центрально-Східна Європа.

В статье осуществлено теоретическое обоснование механизма влияния кредитной деятельности транснациональных банков (ТНБ) на внешнюю задолженность стран-реципиентов. Проанализирована динамика и структура внешней задолженности стран Центрально-Восточной Европы (ЦВЕ). Сделан вывод о том, что тип кредитной стратегии, которую реализует

ТНБ, осуществляет определяющее влияние на внешнюю задолженность стран-реципиентов. В частности, агрессивная кредитная стратегия ТНБ на фазе роста в стране-реципиенте приводит к обострению проблемы внешней задолженности на фазе спада.

Ключевые слова: внешняя задолженность, кредитный бум, прямые кредиты, транснациональные банки, Центрально-Восточная Европа.

The article provides a theoretical background of the mechanism of multinational banks' (MNBs) credit activity influence on the external indebtedness of the host countries. The dynamics and structure of external indebtedness in Central and Eastern Europe (CEE) are analyzed. It is concluded that the type of MNBs credit strategy has a decisive influence on the external indebtedness of the host countries. In particular, aggressive credit strategy of MNBs during the growth phase in host countries leads to exacerbation of the external indebtedness during a recession.

Key words: external indebtedness, credit boom, cross-border loans, multinational banks, Central and Eastern Europe.

УДК 336.273:339.727.3

Запотічна Р.А.

аспірант кафедри міжнародного економічного аналізу і фінансів, Львівський національний університет імені Івана Франка

Постановка проблеми. Зважаючи на те, що кредити ТНБ є важливим зовнішнім джерелом фінансування державного бюджету країн ЦСЄ, а безвідповідальна політика уряду у сфері державного запозичення може призвести до кризи зовнішньої заборгованості, що здійснюватиме негативний вплив на економічне зростання держави, актуальним є дослідження впливу діяльності ТНБ на зовнішню заборгованість країн ЦСЄ. Вивчення досвіду країн ЦСЄ може стати цінним уроком для країн, які значною мірою залежать від зовнішнього фінансування, до яких належить й Україна.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанню взаємозв'язку між діяльністю ТНБ та зовнішньою заборгованістю країн-реципієнтів присвячено публікації у рамках Міжрегіонального проекту з ТНБ, Центру ООН з транснаціональних корпорацій, а також іноземних економістів, таких як Г. Думскі, Ч. Кіндлбергер, У. Даріті, Б. Хорн, К. Басу, Д. Сакс, Г. Хейзинг. Серед вітчизняних науковців це питання є недостатньо вивченим. Дослідження українських науковців, як правило, присвячені або загальній характеристиці проблеми зовнішньої заборгованості, або спрямовані на дослідження заборгованості за кредитами, наданими офіційними кредиторами (міжнародними фінансовими організаціями). Деякі аспекти впливу ТНБ на зовнішню заборгованість країн-реципієнтів розглянуті у працях Тюпа Д. І.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість наукових досліджень, присвячених діяльності ТНБ на зовнішніх ринках, як правило, розглядають питання впливу ТНБ на зовнішню заборгованість країн-реципієнтів опосередковано у контексті впливу ТНБ на фінансову стабільність. Таким чином, існує необхідність наукового дослідження, у якому питання впливу ТНБ на зовнішню заборгованість висуватиметься на передній план.

Мета статті – визначення, яким чином тип кредитної стратегії, яку реалізує ТНБ, впливає на зовнішню заборгованість країн ЦСЄ.

Виклад основного матеріалу. Визначення термінології, якою оперуватимемо під час викладу матеріалу та теоретичне обґрунтування механізму впливу діяльності ТНБ на зовнішню заборгованість країн-реципієнтів вважаємо логічною відправною точкою нашого дослідження.

Під зовнішньою заборгованістю ми розуміємо загальний обсяг фінансових зобов'язань країни перед кредиторами-нерезидентами в іноземній валюті. Відповідно до «Статистики зовнішнього боргу: керівництво для укладачів та користувачів» та «Керівництва з платіжного балансу», які публікує МВФ, зовнішній борг за різновидом кредитора можна класифікувати на заборгованість перед багатонаціональними організаціями, органами державного управління, органами регулювання грошового обігу (Центральним банком), банками

та іншими кредиторами (небанківськими фінансовими корпораціями, нефінансовими корпораціями, домогосподарствами і неприбутковими організаціями, що обслуговують домогосподарства) [1]. Предметом нашого дослідження є заборгованість країн ЦСЄ за кредитами, наданими ТНБ.

Під ТНБ ми розуміємо банки, які забезпечують рух кредитного капіталу у глобальному масштабі безпосередньо з материнського банку, та/або опосередковано через свої закордонні підрозділи у країні-реципієнті. Існують дві форми кредитування, які здійснюють ТНБ: пряме кредитування і непряме. Порівняльна характеристика форм кредитування ТНБ представлена у таблиці 1.

Як бачимо з таблиці 1, прямі кредити – це кредити, які надаються банками-нерезидентами в іноземній валюті. Така форма кредитів є складовою зовнішнього боргу країни-реципієнта, оскільки відповідає основним критеріям, зазначеним у запропонованому нами визначенні зовнішньої заборгованості. Оскільки джерелами фінансування прямих кредитів є, як правило, міжнародні ринки капіталу, ця форма кредитування є високочутливою до рухів у глобальних умовах міжбанківського ринку. ТНБ надають прямі кредити з метою перенесення валютного ризику на реципієнтів і нейтралізації впливу внутрішньої макроекономічної нестабільності. Прямі кредити в іноземній валюті несуть додатковий ризик через коливання курсів валют. Для прикладу, девальвація вітчизняної валюти може підвищити ціну кредитів або підвищити імовірність дефолту, коли позичальники повертають кредити, надані в іноземній валюті вітчизняною валютою, що у свою чергу призводить до ще більшого скорочення кредитування. Таким чином, висока частка прямих кредитів (по відношенню до ВВП, зовнішньої заборгованості та непрямих кредитів) може призвести до загострення проблеми зовнішньої заборгованості.

З точки зору країн-реципієнтів відносно заміщення прямого кредитування на непряме кредиту-

вання через місцеві філії та дочірні компанії може мати позитивні наслідки для фінансової стабільності. Як зазначають у своєму дослідженні М. Перія та А. Герреро, зважаючи на те, що непряме кредитування вимагає сплати вищих фіксованих та незворотних коштів (таких як місцева мережа та реальні активи), ця форма кредитування є зазвичай більш стабільною і зазнає меншого впливу від негативних шоків у порівнянні з прямим кредитуванням. Більше того, місцеві підрозділи можуть краще розуміти умови внутрішнього ринку, що робить їх менш схильними скорочувати обсяги кредитування, коли макроекономічні умови у країні-реципієнті погіршаться [5].

Тип кредитної стратегії, яку реалізує ТНБ, здійснює визначальний вплив на зовнішню заборгованість країн-реципієнтів. Слід зазначити, що не існує загальноприйнятого визначення поняття «кредитна стратегія банку», оскільки кожен дослідник, що займається її вивченням, розуміє її по-своєму, з огляду на мету та завдання дослідження. Під кредитною стратегією ТНБ ми розуміємо довгостроковий план дій, спрямований на досягнення цілей банку у галузі кредитування, у процесі реалізації якого визначається обсяг та форма кредитування, яку ТНБ надає конкретній країні чи групі країн за заданого рівня ризику. Більшість науковців (Н. Волкова А. Альвес, Г. Думські, Л-Ф. де Паула, В. Боберські) виділяють три типи кредитної стратегії ТНБ: консервативна, помірної й агресивна. Основною метою консервативної кредитної стратегії є мінімізація кредитного ризику. Банки, які орієнтуються на цей тип кредитної стратегії, не намагаються отримувати високі прибутки завдяки збільшенню обсягів виданих кредитів. Механізмом реалізації такої стратегії є мінімізація термінів надання кредитів та їх обсягів, жорсткі критерії оцінки кредитоспроможності позичальників, жорсткі процедури ліквідації проблемної заборгованості, складні умови надання кредиту і

Таблиця 1

Порівняльна характеристика форм кредитування ТНБ

Критерій	Пряме кредитування	Непряме кредитування
Фізична присутність банку на ринку країни-реципієнта	не передбачає фізичної присутності, здійснюється безпосередньо з материнського банку за кордоном	здійснюється опосередковано, через місцеві підрозділи ТНБ у країнах-реципієнтах (дочірні компанії з іноземним капіталом або філії)
Відображення у платіжному балансі	являє собою приплив капіталу і зростання зобов'язань перед нерезидентами	не відображаються як притік капіталу у платіжному балансі або як зовнішній борг країни-реципієнта, оскільки місцеві підрозділи ТНБ є резидентами країн-реципієнтів
Валюта, у якій деноміновано кредити	валюта країни базування (як правило, американський долар або євро)	валюта країни-реципієнта
Основні реципієнти	великі позичальники (уряд країни, ТНК)	середні та дрібні позичальники (юридичні та фізичні особи)
Джерела фінансування	внутрішньобанківське кредитування, міжнародні ринки капіталу	місцеві депозити, кредити материнського банку

Джерело: складено автором на основі: [2], [3], [4].

підвищення його вартості. Помірна кредитна стратегія є проміжною ланкою між консервативною та агресивною стратегіями. Її характерною ознакою є орієнтація на середній рівень кредитного ризику. Метою агресивної кредитної стратегії є максимізація прибутку за рахунок розширення об'ємів кредитної діяльності, практично без врахування високого рівня кредитного ризику, який супроводжує ці операції. Механізмом реалізації такої стратегії є надання кредитів більш ризиковим категоріям позичальників, надання позичальникам можливості пролонгації кредиту, зниження вартості кредитів до мінімально можливого рівня, збільшення термінів надання кредитів та їх розмірів [6].

За умов позитивної динаміки більшості макроекономічних показників криза зовнішньої заборгованості виникає наступним чином: економіка, перебуваючи у фазі зростання, що підтримується зокрема і кредитами ТНБ, демонструє позитивну динаміку основних макроекономічних показників. На цій фазі відбувається швидке зростання зовнішньої заборгованості країн-реципієнтів. Проте, після досягнення максимального значення і вичерпання ресурсів для подальшого економічного зростання, його темпи починають поступово знижуватись, після чого настає фаза спаду. Тобто, якщо фаза підйому забезпечувалась за рахунок накопичення боргів, то фаза спаду зумовлена неспроможністю боржників виконати свої боргові зобов'язання перед банками-кредиторами.

ТНБ, які проводили агресивну кредитну стратегію у період економічного зростання, як правило, виявляються меншою мірою захищеними в період економічного спаду, а після втрати ліквідності стають додатковим каталізатором розвитку кризи. Особлива роль ТНБ як додаткового джерела розвитку кризи зовнішньої заборгованості полягає у тому, що за перших ознак економічного спаду ТНБ починають вносити зміни до власної кредитної стратегії шляхом підвищення вимог до боржників і скорочення обсягів кредитування, посилюючи кризові процеси, які вже розпочалися [7].

Отже, закономірним наслідком агресивної кредитної стратегії ТНБ є загострення проблеми зовнішньої заборгованості. ТНБ, які реалізують цей тип кредитної стратегії, розширюють обсяги кредитування на фазі економічного зростання у країні-реципієнті та різко скорочують його обсяги на фазі економічного спаду, тим самим посилюють коливання кредитного циклу, посилюючи при цьому амплітуду економічного циклу країни-реципієнта.

Варто зазначити, що підйоми або, так звані, «кредитні буми» і спади, що слідували за ними, (англ. «boom-bust cycle») у кредитуванні ТНБ були характерною особливістю багатьох фінансових криз, зокрема, боргової кризи країн Латинської Америки 1980-х років, кризи в Східній Азії у 1997-1998 роках. Під кредитним бумом ми розуміємо

період, протягом якого обсяг кредитів, одержаних країною-реципієнтом зростає швидшими темпами, ніж у попередньому періоді. Штучне розкручування банками кредитного буму, найчастіше, призводить до: стимулювання споживання у борг; орієнтації людей на споживання імпортних товарів; загрозливої ситуації в платіжному балансі країни і дестабілізації золотовалютних резервів країни-реципієнта.

На основі викладеного матеріалу можемо сформулювати основну гіпотезу нашого дослідження, істинність якої надалі підлягає доведенню або спростуванню: агресивна кредитна стратегія ТНБ протягом фази зростання у країні-реципієнті призводить до загострення проблеми зовнішньої заборгованості на фазі спаду.

Аналіз впливу кредитної діяльності ТНБ на зовнішню заборгованість ми здійснили на прикладі країн ЦСЄ. Країни ЦСЄ – термін, що використовується ОЕСР для позначення групи країн, до якої належать Албанія, Болгарія, Хорватія, Чехія, Угорщина, Польща, Румунія, Словаччина, Словенія, Естонія, Латвія і Литва [8]. У нашому дослідженні ми зосередились на країнах ЦСЄ- членах ЄС, а також виключили з вибірки країн Хорватію, яка увійшла до ЄС у 2014 році.

Для дослідження країни ЦСЄ були обрані з декількох причин. По-перше, такий вибір зумовлений наявністю та доступністю співставних даних про діяльність ТНБ у цих країнах. По-друге, ця група країн була цілеспрямовано обрана через свою гетерогенність, оскільки вона включає країни з фіксованими та плаваючими валютними режимами, які перебувають на різних фазах економічного і фінансового розвитку, відрізняються між собою ступенем фінансової відкритості, станом зовнішньої заборгованості та масштабами та формами діяльності ТНБ на ринку. По-третє, ТНБ займають домінуючі позиції у банківських системах країн ЦСЄ. Виключне значення ТНБ для країн ЦСЄ є характерною відмінністю банківських систем цього регіону від інших регіонів світу. По-четверте, фінансові системи цих країн є банкоцентричними, у той час, як інші фінансові ринки є невеликими та недорозвиненими. Для цих країн банківська система є найважливішим джерелом ліквідності для реального сектора економіки. Банківська криза у країнах ЦСЄ може здійснити значний негативний вплив і поширити кризу з фінансового сектора на реальний. Крім того, деякі науковці проводять паралель між подіями, які відбувались у країнах Латинської Америки («кредитний бум» та подальше різке скорочення кредитування з боку ТНБ) протягом 1980-х років та подіями у країнах ЦСЄ у 2000-х роках («кредитний бум» 2003-2007 років та фінансова криза 2008-2009 років). Таким чином, ми детальніше зупинимось на аналізі заборгованості країн ЦСЄ перед ТНБ протягом зазначеного періоду часу.

Офіційні джерела зовнішнього фінансування були домінуючими для країн ЦСЄ на початку трансформаційного періоду, що відображає різке погіршення податкових надходжень на початку 1990-х років і низьку кредитоспроможність цих країн. Низький рівень припливу приватних кредитів зумовлений низкою факторів, у тому числі незавершеністю і частковістю реформ у більшості країн, високими політичними та соціальними витратами самого перехідного процесу, а також високим рівнем корупції і політичної нестабільності. У 1992 році країни ЦСЄ знову отримали доступ до міжнародних кредитних ринків, обсяги приватних кредитів почали перевищувати обсяг офіційних кредитів і до 1996 року вони становили 73% від загального обсягу зовнішніх кредитів (рис. 1). У наступні роки спостерігалось подальше збільшення припливу приватних кредитів, у тому числі кредитів, наданих ТНБ. Це, насамперед, пов'язано з прискоренням темпів проведення реформ і відповідно покращенням економічних умов, відкриттям для деяких країн перспектив інтеграції в ЄС у найближчому майбутньому [9]. Більше західних ТНБ відкрили для себе цей регіон, як ринок з потенційно високими прибутками.

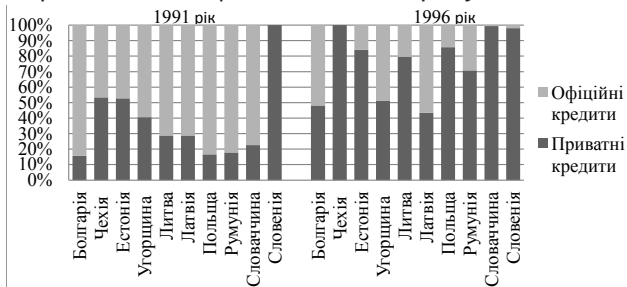


Рис. 1. Частка кредитів, одержаних країнами ЦСЄ від приватних та офіційних зовнішніх кредиторів

Джерело: складено автором на основі [10].

Протягом 1980-х – 1990-х років у всіх країнах ЦСЄ непряме кредитування через місцеві підрозділи відігравало другорядну роль. У більшості країн цієї групи, за винятком Угорщини, ТНБ взагалі не надавали кредитів, деномінованих у національній валюті. Для прикладу, в Естонії через режим валютної ради ТНБ надавали кредити, деноміновані в євро і таким чином перекладали валютний ризик на позичальників. Так до 1999 року частка кредитів, деномінованих в естонській кроні не перевищувала 1% від ВВП, у той час, як кредити, деноміновані в іноземній валюті склали 37% від ВВП [11]. Схожа ситуація спостерігалась і в інших країнах цього регіону. Обсяг непрямих кредитів почав зростати швидкими темпами у другій половині 1998 року, що відображає успішне завершення процесу реабілітації банків, відродження економіки і стабілізацію політичної ситуації у країнах ЦСЄ (рис. 2).

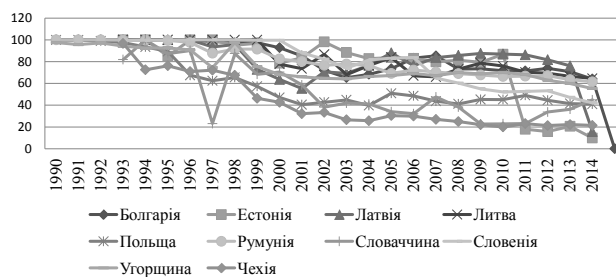


Рис. 2. Частка прямих кредитів у загальному обсязі кредитів

Джерело: складено автором на основі [11].

Переорієнтація ТНБ на непряме кредитування через місцеві підрозділи у валюті країни-реципієнта сповільнилась у період кредитного буму 2003-2007 років. У випадку країн ЦСЄ, саме ТНБ відіграли ключову роль у нарощуванні кредитного буму у передкризовий період. Кредитний бум характеризувався припливом прямих кредитів у більшості країн. Такий приплив пояснюється як факторами на рівні попиту, так і на рівні пропозиції:

- на рівні попиту – прямі кредити стимулювались різницею у відсоткових ставках (вони були дешевшими). Варто зазначити, що такі кредити не обмежувались лише кредитами в євро; у деяких країнах, кредити були деноміновані у валютах з нижчими відсотковими ставками таких, як єна та швейцарський франк;

- на рівні пропозиції: структура фінансування давала стимули для кредитування в іноземній валюті, оскільки місцеві підрозділи одержували фінансування від материнських банків у євро, тож для них було вигідніше надавати кредити також у євро, ніж у місцевій валюті, щоб закрити відкриту валютну позицію [14].

Таким чином, заборгованість країн ЦСЄ перед ТНБ за період кредитного буму різко зросла (рис. 3).

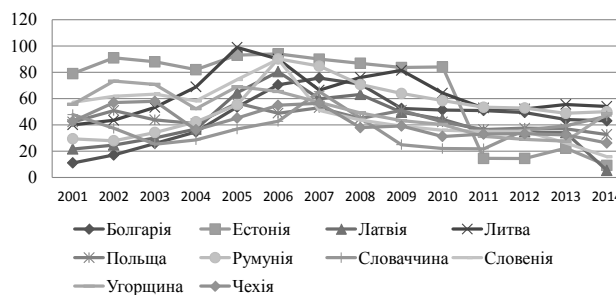


Рис. 3. Заборгованість країн ЦСЄ перед ТНБ (кредити ТНБ як% від зовнішньої заборгованості)

Джерело: складено автором на основі [11], [13].

Зростання у рівні кредитування прискорило зростання ВВП, та водночас кредитний бум також призвів до серйозних дисбалансів і волатильності. Економіка країн ЦСЄ почала перегріватися, виникли значні дефіцити в рахунку поточних операцій, як наслідок швидкого зростання зовнішнього фінансування (рис. 4).

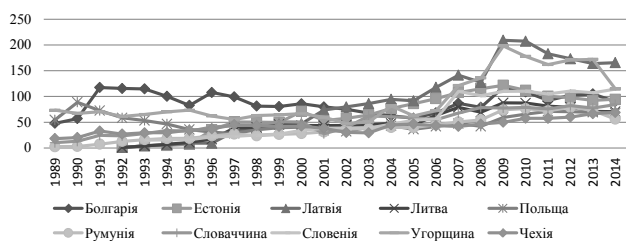


Рис. 4 Зовнішня заборгованість країн ЦСЄ по відношенню до ВВП

Джерело: складено автором на основі [13].

Існує низка можливих пояснень експансії ТНБ у передкризовий період. Одне з них ґрунтується на тезі про «катастрофічну короткозорість» ТНБ («Disaster myopia»). Під «катастрофічною короткозорістю» науковці розуміють схильність кредиторів ігнорувати можливість виникнення криз, якщо протягом тривалого часу криз не спостерігалось. Ця гіпотеза полягає у тому, що ТНБ продовжували розширювати обсяги кредитування, недооцінюючи ризики, пов'язані з суверенним кредитуванням і не були достатньо далекоглядними в оцінці їхньої кредитоспроможності [16].

У другому кварталі 2008 року, обсяг банківської кредитів почав знижуватись і перегріта економіка регіону вступила у фазу спаду. Водночас економіка регіону стала більш залежною від коливань у фінансуванні з боку ТНБ. Протягом 2008-2010 років обсяг кредитів скоротився на 19% у порівнянні з докризовим періодом «буму» [11], що пояснюється зростанням навантаження на ТНБ, а також зниженням попиту на кредити у період економічного спаду.

Ми обчислили та порівняли середні темпи зростання прямих кредитів, відношення прямих кредитів до непрямих кредитів та до зовнішньої заборгованості у період буму, а також темпи скорочення прямих кредитів та відношення зовнішньої заборгованості до ВВП у період кризи. Результати обчислень наведені у таблиці 2. Результати аналізу

темтів зростання прямих кредитів у період буму свідчать про те, що ТНБ реалізовували різні типи кредитних стратегій на ринках країн ЦСЄ. Так у Болгарії, Латвії, Литві, Румунії та Словенії середні річні темпи зростання кредитів перевищували 11%, що вказує на те, що у цих країнах ТНБ реалізовували агресивну кредитну стратегію. У решті країн – Естонії, Польщі, Словаччині, Угорщині та Чехії середні темпи зростання прямих кредитів не перевищували 10%, тобто у цих країнах ТНБ реалізовували консервативну кредитну стратегію.

На основі аналізу даних з таблиці 2, можемо зробити висновок, що чим вищими темпами зростали прямі кредити у період буму, тим швидшими темпами вони скорочувались у період кризи. Найвищі співвідношення рівнів зовнішньої заборгованості до ВВП у кризовий період спостерігаються у країнах з найвищими темпами зростання кредитів у період буму. До того ж у країнах, які були найбільш залежні від прямого кредитування (у яких показники відношення прямих кредитів до ВВП та прямих кредитів до непрямих) спостерігалися найвищі показники співвідношення зовнішньої заборгованості до ВВП.

Незважаючи на те, що фінансова криза 2008-2009 років могла створити серйозну кризу на ринку країн ЦСЄ, схожу до тих, що спостерігалися у країнах Латинської Америки у 1980-х роках та у країнах Азії у 1990-х, а також призвести до обвалу валютних курсів, раптової зупинки потоків капіталу та обвалу банківської системи, проте, цього не сталося. Наслідками кризи стала девальвація валюти, зниження обсягів кредитів для приватного сектора. Поясненням цього може бути те, що кредитна експансія у країнах ЦСЄ відбувалась на фоні швидкої економічної і фінансової інтеграції з країнами ЄС. Як зазначає Е. Берглоф, членство у ЄС значно підвищило рівень політичної підтримки і зміцнило довіру до постраждалих ринків. Це також пояснює нижчий відтік капіталу з країн ЦСЄ у порівнянні з іншими країнами, що розвиваються,

Таблиця 2

Показники кредитної діяльності ТНБ та зовнішньої заборгованості країн ЦСЄ

Показники (у %)	BG	EE	LA	LT	PL	RO	SK	SL	HU	CZ
Середні темпи зростання прямих кредитів у період буму	14,9	8,2	13,1	11,1	7,3	17,3	9,9	14,8	7,4	8,1
Середні темпи скорочення прямих кредитів у період рецесії	-2,4	-5,6	-5	-4,4	-2,2	-3,2	-3,7	-2,1	-2,7	-3,2
Прямі кредити/ зовнішня заборгованість у період буму	75,7	86,5	80,3	66,4	53	84,6	65,3	89,9	83,9	56,5
Прямі кредити/ непрямі у період буму	85,3	79,7	83,7	65,9	43,7	70,4	47,5	83,7	70,2	26,9
Прямі кредити/ непрямі після кризи	64	9,8	15,7	64,6	40,9	61,5	44,9	42	55,3	21,4
Зовнішня заборгованість/ ВВП у період кризи	118,1	121,8	209,2	87,6	65,7	76,5	78,8	110	198,1	57,7
Зовнішня заборгованість/ ВВП на піку буму	86,7	107,6	141,4	78,9	47,4	50,7	67,8	109,8	121,2	41,8

Джерело: обчислено автором на основі [11] та [13];

Примітка: умовні позначення: Болгарія – BG, Естонія – EE, Латвія – LV, Литва – LT, Польща – PL, Румунія – RO, Словаччина – SK, Словенія – SL, Угорщина – HU, Чехія – CZ.

у яких відсутня така форма партнерства [17]. До того ж, у кризовий період ТНБ переорієнтувались на непряме кредитування через підрозділи, яке є більш стабільними у кризовий період.

Висновки та перспективи подальших розвідок. На основі аналізу динаміки прямих та непрямих кредитів, наданих ТНБ, а також зовнішньої заборгованості країн ЦСЄ ми зробили висновки про те, що агресивна кредитна стратегія ТНБ протягом фази зростання у країні-реципієнтові призводить до загострення проблеми зовнішньої заборгованості на фазі спаду. Приплив великого обсягу прямих кредитів призвів до високих темпів економічного зростання, перегрівання економіки та посиленням дисбалансів, у той час як відтік кредитів призвів до рецесії. Отже, агресивна кредитна стратегія ТНБ сприяла економічному зростанню, та водночас призвела до загострення зовнішньої заборгованості країн ЦСЄ.

Загалом, наші результати вказують на те, що ТНБ справді можуть загострити проблему зовнішньої заборгованості у країнах-реципієнтах. Проте, ступінь такого впливу і пов'язані з ним ризики значною мірою залежать від природи присутності ТНБ, а вона можна значно варіювати між країнами. Так відповідно до наших обчислень, найбільше скорочення кредитування відбулось у країнах, де частка прямих кредитів перевищувала 75%. Таким чином, оцінюючи бажання та потенційні відкриття ринків для діяльності ТНБ на своїх ринках, урядовці країн-реципієнтів повинні звернути увагу на тип кредитної стратегії, які ТНБ імплементують на їхніх ринках, якій формі кредитування надають перевагу тощо.

Після кризи у всіх без винятку країн скоротилася частка прямих кредитів по відношенню до непрямих. Станом на сьогодні у всіх країнах ЦСЄ, за винятком Болгарії, Литви, Угорщини та Румунії, непрямі кредити є домінують формою кредитування, що узгоджується зі світовою тенденцією до переорієнтації ТНБ на непряме кредитування через підрозділи у країнах-реципієнтах. Тобто, на сьогодні країни ЦСЄ меншою мірою залежать від прямих кредитів ТНБ, що робить їх менш уразливими до відтоку активів до країн базування та скорочує імовірність фінансових потрясінь та обмеження кредитування протягом кризових періодів. Схоже на те, що темпи зростання кредитів у країнах ЦСЄ залишатимуться високими або зростатимуть ще вищими темпами у наступні роки, що відобразатиме природну тенденцію фінансових систем цих країн до поглиблення.

Існує необхідність подальших досліджень на основі регресійного аналізу для визначення факторів, що впливають на вибір ТНБ типу кредитної стратегії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. International Monetary Fund. 2003. External debt statistics: guide for compilers and users [Web site]. – Available at: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/eds/eng/guide/index.htm>
2. Maechler, A., Ong, L. 2009. Foreign Banks in the CESE Countries: In for a Penny, in for a Pound? IMF Working Paper. – No. 09 (54). –64 p.
3. Focarelli, D., Pozzolo, A. 2005. Where Do Banks Expand Abroad? An Empirical Analysis. The Journal of Business. – Vol. 78. – No. 6. – pp. 2435-2464.
4. Kamil, H., Rai, K. 2010. The Global Credit Crunch and Foreign Banks' Lending to Emerging Markets: Why Did Latin America Fare Better? IMF Working Paper, 102, 1-33 p.
5. García Herrero, A., Soledad Martínez Pería, M. 2007. The Mix of International Banks' Foreign Claims: Determinants and Implications. Journal of Banking & Finance, 31, pp. 1613–1631.
6. Запотічна Р. А. Детермінанти формування кредитної стратегії транснаціональних банків на зовнішніх ринках / Р. А. Запотічна // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2015. -№ 3. - с. 131-136.
7. Alves, A., Dymski, G., Paula, L-F. 2009. Banking Strategy and Credit Expansion: A Post Keynesian Approach. Cambridge Journal of Economics, 33, pp. 581–608.
8. OECD. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/>
9. Griffith-Jones, S. 2014. A Brics Development Bank: a Dream Coming True? Unctad Discussion Papers, 215, 28 p.
10. Claessens, S., Oks, D., Polastri, R. 2000. Capital Flows to Central and Eastern Europe and Former Soviet Union. National Bureau of Economic Research. – Vol. 9. – p. 299 – 339.
11. Bank for International Settlements. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bis.org/>
12. Canales-Kriljenko, J-I., Coulibaly, B., Kamil, H. 2010. A Tale of Two Regions. Finance & development. – Volume 47. – Number 1. – pp. 35-36.
13. World bank. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.worldbank.org/
14. International Monetary Fund. 2013. Financing Future Growth: the Evolving Role of Banking Systems in CESEE. Central, Eastern and Southeastern Europe—Regional Economic Issues, 04/2013, IMF: Washington, D.C.
15. Bakker, B., Gulde, A-M. 2010. The Credit Boom in the EU New Member States: Bad Luck or Bad Policies? IMF Working Paper, 10 (130), 46 p.
16. Transnational Bank Behaviour and the International Debt Crisis. 1989. Final report of the Interregional Project on Transnational Banks of the United Nations Centre on Transnational Corporations. – 212 p.
17. Berglöf, E., Korniyenko, Y., Plekhanov, A., Zettelmeyer, L.; 2009. Understanding the Crisis in Emerging Europe. EBRD Working Paper. – No. 109. – 24 p.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРИНЦИПИ АНАЛІЗУ КУЛЬТУРНО-ЦИВІЛІЗАЦІЙНИХ ЧИННИКІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF ANALYSIS OF CULTURAL AND CIVILIZATIONAL FACTORS OF BUSINESS GLOBALIZATION

У статті проведено огляд трьох основних понять: культура, цивілізація і глобалізація в контексті розвитку бізнесу. Ці три поняття, що водночас відображають стани суспільного розвитку, мають між собою тісні зв'язки, взаємно переплітаючись у рамках актуально діючої світової економіки. Виділено періоди посилення хвилі злиття і поглинання і обґрунтовано їхній зв'язок з культурно-цивілізаційними чинниками. Оцінюється також важливість та значення людського капіталу у новому глобальному середовищі. Визначено, що глобалізація веде до загальносвітового синтезу культур у світі глобального гуманізму, що означає динамічний процес поширення сучасних форм суспільного й економічного життя, знищуючи місцеві культури, економіку й ідентичність, які раніше існували на цій території.

Ключові слова: культура, цивілізація, глобалізація економічних процесів, злиття та поглинання, людський капітал.

В статье проведен обзор трех основных понятий: культура, цивилизация и глобализация в контексте развития бизнеса. Эти три понятия, которые одновременно отражают состояния общественного развития, имеют между собой тесные связи, взаимно переплетаясь в рамках актуально действующей мировой экономики. Выделены периоды усиления волны слияний и поглощений и обоснованно их связь с культурно-цивилизационными факторами. Оценивается

также важность и значение человеческого капитала в новом глобальном среде. Определено, что глобализация ведет к общемировому синтезу культур в мире глобального гуманизма, означает динамический процесс распространения современных форм общественной и экономической жизни, уничтожая местные культуры, экономику и идентичность, которые раньше существовали на этой территории.

Ключевые слова: культура, цивилизация, глобализация экономических процессов, слияния и поглощения, человеческий капитал.

This paper provides an overview of the three basic concepts: culture, civilization and globalization in context of business growth. These three concepts that simultaneously reflects the state of social development have close ties with each other, mutually intertwined within the actual current global economy. The periods wave enhance of mergers and acquisitions were classified and their relationship with cultural and civilizational factors was characterized. The importance and value of human capital in the new global environment is assessed as well. It was determined that globalization leads to global synthesis of cultures in the world of global humanism, which means a dynamic process of dissemination of modern forms of social and economic life, destroying local culture, economy and identity that previously existed in the area.

Key words: culture, civilization, globalization of economic processes, mergers and acquisitions, human capital.

УДК 339.9(4):316.72:005.332.4

Мусял П.

магістр, аспірант кафедри міжнародних економічних відносин Львівський національний університет імені Івана Франка

Постановка проблеми. Інтенсивний розвиток технічної думки, нові тенденції в економіці та менеджменті, що полягали у швидкому переміщенні товарів, засобів виробництва і робочої сили з одного регіону світу в інший, викликали «зменшення» сучасного світу. Можна сказати, що світ став «глобальним селом».

Це поняття ввів у предметну літературу наприкінці минулого століття теоретик масової комунікації Маршалл Маклуен. З точки зору комунікації, світ зменшився до розмірів села, де електронні засоби зв'язку скоротили відстані між людьми. При сучасному прискоренні цивілізаційних змін вживається також поняття глобального міста. Увесь процес цих інтенсивних змін назвали глобалізацією.

Сьогодні ми говоримо про економічно-політичну тенденцію, що прямує до усунення бар'єрів, які обмежують вільний рух товарів, послуг, осіб, продукції та фінансових операцій у світових масштабах.

На сучасному етапі глобалізація не обмежується лише економічним виміром. Це комплексне явище, яке охоплює, зокрема і культурно-цивілізаційні чинники.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретик культури М. Каррітерс зауважив, що «з одного боку існує багато різномірних людських культур, з іншого – кожна з них становить неймовірно складний і повністю завершений спосіб життя, який охоплює мовні, сімейні, економічні, політичні та релігійні виміри та досвід» [1, с. 13], чудово підкресливши цією фразою переплетіння загального характеру культури з її диференціацією.

Антрополог Р. Фірт репрезентує погляд, що розмаїття явищ культури ґрунтується на розмаїтті соціальних відносин, у яких функціонує людина. Він стверджує, що якщо трактувати суспільство, як організовану групу суб'єктів, які поділяють такий спосіб життя, то спосіб життя такої спільноти можемо визначити, як її культуру [2, с. 64].

Але у сучасній, хоча й не найновішій антропології, зацікавлення дослідників спрямовано насамперед на сферу значень і символів. У визначенні, запропонованому А. Л. Кробером і Т. Персоном, культура визначається, як «передача та створення змісту і зразків цінностей, ідей та інших систем із символічним значенням, які становлять фактори,

що формують поведінку людей, і твори (артефакти), що становлять продукт поведінки» [3, с. 583]. Це визначення розширює сферу культури на такі поняття, як норма, цінність, символ чи зразок.

Мислячи у тому ж напрямі, Л. А. Вайт виокремлює речі та явища, дії і предмети, що підлягають символізації. Він розуміє культуру в категоріях явищ, що впливають з психічних можливостей людини, для яких він зараховує: здібності чи навички.

Цікавою у цьому аспекті є думка Р. Редфілда, який характеризує різницю підходів у дослідженні культури та її десигнатів. Розділяючи представників економічних наук, та загалом – гуманітарних, він визнав, що останні цікавляться виключно свідомими, творчими, оригінальними аспектами людської діяльності, тоді, як перші займаються пересічним, загальнопоширеним, типовим і буденним. Для визначення цієї різниці він використав метафору, висловлену у такому твердженні: «Літературознавці та мистецтвознавці цікавляться найгарнішим цвітом дерева, коріння якого досліджує антропологія» [4, с. 56].

Інші дослідники трактують культуру, як систему, що організовує елементи семіотичного процесу. Багатство способів людського спілкування, а саме система передачі змісту за допомогою символічних кодів, становить, на їхню думку, продукт культури у так званому вузькому значенні.

Класики сучасної філософії діалогу, яку часто називають діалогікою чи діалогізмом, до яких можемо зарахувати М. Бубера, Ф. Розенцвейга, Ф. Ебнера, О. Розенштока-Хюссі, Е. Левінаса, наголошують на міжлюдських стосунках як місці зустрічі «у діалозі».

Діалогічний підхід є ключовою рисою так званої філософії життя (*Lebensphilosophie*), яка охоплює екзистенціалізм К. Ясперса, екзистенційну феноменологію М. Шелера чи персоналізм Г. Марселя.

Багато українських науковців звертаються до різних аспектів економічної культури. Так, Л.В. Сумарук зауважує, що важливими чинниками, які впливають на економічну культуру, є дисципліна праці, процес адаптації на робочому місці, загальний рівень національної культури. [5, с. 212]. В.В. Деркач у своїх працях розглядає культуру підприємництва як важливий фактор впливу на успіх економічних перетворень в Україні [6, с. 118]. Прикладні аспекти впливу культури на міжнародний бізнес, зокрема, на формування бізнес-стратегії у процесі інтернаціоналізації компаній, досліджувала І.В. Єлейко [7].

Постановка завдання. Метою даної статті є узагальнення досвіду аналізу культурно-цивілізаційних чинників для розвитку бізнесу в умовах посиленої глобалізації економічних процесів.

Виклад основного матеріалу. Антропологі завжди підкреслювали вплив культури на формування людської поведінки. Наприклад, К. Гірц

стверджує, що люди без культури були б «неймовірними монстрами», які володіли б «кількома корисними інстинктами, слабо вираженими почуттями й відсутністю інтелекту (...)». Щоб здобути додаткову інформацію, необхідну для нашої діяльності, ми мусимо значною мірою покладатися на ресурси культури – тобто на накопичений «фонд» важливих символів. Тож символи є не лише формою вираження, доповненням чи корелятом нашого біологічного, психологічного і соціального буття, а, що важливо, людина не існує без культури (...). Причому не йдеться про культуру у загальному розумінні, а про її конкретні форми, тобто про культуру (...) яванську, китайську, італійську тощо: культури вищих класів і культури нижчих класів, академічну культуру та культуру бізнесу [8, с. 49]. Для подальшого аналізу розуміння культури варто розмежувати поняття культури та цивілізації.

У європейських мовах складно знайти послідовне розмежування культури та цивілізації. В українській мові слово культура стосується площини духовного життя. Часом культура зводиться до мистецтва. Натомість «цивілізацію» трактують, як матеріальне життя, включаючи до неї також технічний прогрес. В англійській мові слово «цивілізація» визначає рівень суспільного розвитку, а культура – сферу людських здібностей. У французькій мові слово «цивілізація» охоплює два аспекти: сферу людських здібностей і рівень суспільного розвитку. У німецькій мові найбільш делікатний вимір культури передає слово *Bildung*. Слово *Kultur* означає матеріальний, інтелектуальний і моральний прогрес. Тобто, те, що у французькій мові названо «цивілізацією».

У результаті промислової революції, започаткованої у XVIII столітті, а також явища колонізації інших континентів, зокрема, Африки, яка її супроводжувала, спершу відбулася зустріч різних культур, а потім їх взаємопроникнення. Будь-яка зустріч передбачає існування, як мінімум, двох сторін. Про існування різноманітності культур можемо говорити з боку африканського континенту. Другою стороною була доволі монолітна європейська культура і цивілізація.

Пізніший процес деколонізації показав суспільні й економічні наслідки як для Європи, так і для Африки тих процесів, які відбувалися впродовж XVIII–XX століть. Зіткнувшись із монолітним культурним зразком європейців, африканці пристосували окремі його зразки до корінних племінних культур. Проте, не завжди успішно.

Сучасні європейські країни повинні, натомість, давати собі раду з напливом емігрантів з африканських країн, які в уніфіковану культуру Європи вносять розрізнені, корінні культурні зразки. Цей стан веде до соціальної напруги. Також він ставить нові виклики й запитання і спонукає до глибших міркувань про проблему етнічності, поняття нації чи відношення нація – суспільство – цивілізація.

Тут не можна оминати явище культури арабських країн. Інтенсивний економічний розвиток у світі після Другої світової війни, а, відповідно, величезний попит промисловості на нафту і копалини, якими вона супроводжується, спричинив появу арабських країн як найбільших експортерів вищезгаданих енергоносіїв на міжнародній арені.

Арабські країни, провідною релігією у яких є іслам, популяризують культуру, що ґрунтується на цій релігії. Європейська цивілізація і культура безпосередньо межує з цивілізацією і культурою ісламу.

На сучасному етапі ми бачимо систематичний вплив емігрантів з арабських культур до Європи. Наявність мусульманської спільноти на старому континенті призводить до інтенсивного взаємопроникнення обох культур.

Культурне переплетення, яке зараз переживає Європа, змушує до пошуку нових форм налагодження міжособистісних контактів між людьми, які походять з інших континентів і представляють різні культурні середовища. Йдеться не лише про взаємне спілкування і розуміння один одного у буденних питаннях, а, передусім, про належне ставлення. Тож неможливо уникнути аналізу проблем, пов'язаних із функціонуванням економічних організацій та установ як приватного, так і публічного сектора, де, окрім європейців, працюють також мусульмани.

У 1948 році США і країни Західної Європи підписали угоду GATT (Генеральну угоду з тарифів і торгівлі), у рамках якої було прийнято рішення про зменшення мита, щоб у 1994 році створити нову організацію – СОТ (Світову організацію торгівлі). СОТ, до якої належить 154 країни (квітень 2012), прагне до того, щоб держави відмовлялися від економічних і політичних інструментів таких, як мито чи субвенції для аграріїв, які захищають свої власні ринки і власне виробництво. Натомість з 2020 року планується відмінити мито у всій світовій економіці.

Зрештою ОЕСР (Організація економічного співробітництва та розвитку) прагне до того, щоб обмежити вплив урядів окремих держав на економіку своїх країн. Вищенаведені економічні та політичні тенденції Е. Люттвак метафорично описав, як «поєднання калюж, ставків, озер і морів сільських, провінційних, регіональних і національних економік в один глобальний економічний океан, який нарадить дрібних суб'єктів на вплив гігантських валів економічної конкуренції замість руху дрібних хвиль і регулярних припливів та відпливів, як це було раніше» [9, с. 29-30].

Поширення комп'ютерів та Інтернету відкрило шлях до швидкого й необмеженого обміну інформацією у масштабах цілої планети. Підставою, що санкціонує реалізацію влади, є тепер процедури демократичного голосування.

Глобалістичні тенденції обмежують суверенність національних держав на користь різноманітних міжнародних організацій. У період 1999-

2000 рр. приблизна кількість таких організацій становила 21 772 (при чому 3 648 мали урядовий характер, а 18 124 – неурядовий). Така поведінка компаній на міжнародному ринку веде до мегаконцентрації власності і капіталу. До цього додається явище злиття і поглинання підприємств. Це явище не є новим і воно підпорядковане певним циклам.

Перша фаза злиття і поглинання виявилася у світовій економіці на зламі ХІХ і ХХ століть, другу зареєстрували у 20-ті рр. ХХ ст., третю – у 1965-1970 рр., а четверта відбулася у 80-ті роки. Остання, п'ята фаза, котра відбувається у наш час, розпочалася у середині 90-тих рр. Мотиви, що призводять до злиття і поглинання, для різних циклів є різними і зумовлені, передусім, актуальною для даного моменту ситуацією на міжнародному ринку.

Таблиця 1

Періоди посилення хвилі злиття і поглинання

Період	Основні мотиви	Кількість операцій
1897-1904	Створення монополій у період прискорення промислової революції	1300
1916-1929	Антимонопольні закони стають стимулом до вертикальної інтеграції	1280
1965-1969	Об'єднання під впливом лібералізації ринків	5930
1984-1989	Стратегія диверсифікації і створення конгломератів	3000
Від 1993	Глобалізація, підвищення курсу акцій, використання Інтернету	9220

Такі тенденції у світовій політиці й економіці призводять до основоположних змін в ієрархії благ і цілей на економічній площині. Засіб, яким є гроші чи інші споживчі блага, стає метою, а духовна культура починає трактуватися як засіб, або стає повністю маргіналізованою. Натомість, її місце займає позбавлена глибших цінностей масова культура, що часто викликає десуб'єктизацію людських стосунків.

У самому понятті «людські ресурси» приховано семантичне знецінення людини як суб'єкта роботи. Тож варто ширше розібрати значення людського капіталу у процесі глобалізації. Капітал має аксіологічний значеннєвий відтінок, адже не буває капіталу без цінності.

Термін «людський капітал» стосується здібностей, освіти, здоров'я і підготовки окремих індивідумів. Це капітал, оскільки освіта чи кваліфікація становлять частину людини і мають довге існування у часі, подібно, як обладнання чи підприємство.

Оцінюється, що людський капітал – освіта, професійна підготовка і здоров'я – становить у розвинених країнах близько 80% всього капіталу, тобто суспільного багатства. Навіть, якщо ці розрахунки,

можливо, завищені, все одно вони чітко показують, що не можна недооцінювати людський капітал без шкоди для суспільства.

Значення людського капіталу для розвитку надзвичайно яскраво демонструють економічні успіхи Японії, Південної Кореї, Тайваню чи Малайзії. Це очевидні приклади, оскільки ці країни не мають значних запасів мінеральної сировини, які, як виявилось, були значно переоцінені у якості вирішального фактору розвитку економіки. Отож, попри те, що ці країни мають захищатися від дискримінації в експорті своєї продукції на ринки Європи чи Північної Америки, вони надзвичайно швидко досягли значного економічного росту завдяки добре підготовленій та ефективній робочій силі.

Новою детермінантою глобальної економіки стає культурний плюралізм, який досі становив предмет зацікавлення лиш нечисленних дослідників

Розуміння явища культури залежить від економічного, суспільного і технологічного розвитку та ідейних течій епохи, воно також має суттєве відображення у політології. Тож методологічною помилкою було б недооцінка існування і значення політичної культури для розвитку підприємництва у глобальному масштабі.

Правлячі механізми регіональної, національної чи світової політики не існують відокремлено від конкретних соціальних груп, націй чи суспільств. А їм завжди притаманна якась форма культури, й у своїй діяльності вони керуються конкретними культурними зразками, тож обговорення й проведення огляду підходів до поняття культури було методологічною вимогою.

Знання механізмів масових реакцій і можливість впливу на них використовуюється при проведенні великих комерційних заходів. Ефективність впливу реклами, архітектурні проекти комерційних центрів і їхній інтер'єр, розташування товару, способи поведінки обслуговуючого персоналу – усе це у великих компаніях-підприємствах проходить через фільтр науки, оскільки таке фільтрування забезпечує ефективність здійснюваних дій, що призводить до максимізації прибутків. Виявляється також, що в економічній діяльності важливу роль відіграє людина, яку трактують, як людський ресурс чи людський капітал.

Висновки з проведеного дослідження. У роботах на тему глобалізації у галузі суспільних наук переважає погляд, що процеси, які ми

називаємо глобалізацією, розпочалися наприкінці 80-тих років ХХ ст.

Поява концепції глобалізації пов'язана з поширенням у всьому світі певних зразків масової культури. Місце виготовлення продуктів, які виробляються у промислових обсягах міжнародними корпораціями, котрі не прив'язані до конкретного місцезнаходження, має тенденцію змінюватися залежно від змін кон'юнктури на світовому ринку.

Стратегія глобалізації ґрунтується на уніфікації зразків споживання, стилів життя і культури. Глобалізація означає процес міжнародної економічної інтеграції, який виявляється через усунування бар'єрів у міжнародній торгівлі і ліквідацію обмежень на рух капіталу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Carrithers M. *Ilaczego ludzie mają kultury. Uzasadnienie antropologii i różnorodności społecznej/ Michael Carrithers.* – tłum. Anna Tanalska-Dulęba, – Warszawa: Biblioteka Myśli Współczesnej, PIW. – 1994. – s. 255.
2. Frith R. *Elements of Social Organization/ Raymond Frith* – London: Rautledge. – 1951 – 258 p.
3. Kroeber A. L. *The Concepts and of Culture and Social Systems/ A. L. Kroeber, T. Parsons//American Sociological Review* – № 3 – 1958. – pp.582- 583
4. Redfield R. *Human Nature and the Study of Society/ Robert Redfield.* – Vol. I, ed. by Margaret Park Redfield. – Chicago, 1962 – 352 p.
5. Сумарук, Л. В. *Культура підприємництва /Л. В. Сумарук // Науковий вісник БДФА: Економічні науки.* – 2009. – Вип. 1. – С. 211-221.
6. Деркач, В. В. *Культура підприємницької діяльності / В. В. Деркач // Науковий вісник ЖДУ: Економічні науки.* – 2006. – Вип. 1. – С. 123-128.
7. Єлейко І.В. *Вплив культури на формування бізнес-стратегії у процесі інтернаціоналізації компанії / І.В. Єлейко, Х.А. Данилюк // Вісник Львівського університету. Серія міжнародні відносини.* – 2012. – № 31. – С. 288-300.
8. Geertz C. *The Interpretation of Cultures. Selected Essays/ Clifford Geertz.* – New York: Basic Books. – 1973. – 470 p.
9. Martin H.P. *Pałapka globalizacji/ Hans-Peter Martin, Harald Schumann.* – Wrocław: Wydawnictwo Dolnośląskie. – 2000. – 298p.
10. Łoś-Nowak T. *Organizacje międzynarodowe – ewolucja w kierunku samodzielności w polityce i stosunkach międzynarodowych./ T. Łoś-Nowak// T. Łoś – Nowak, Organizacje w stosunkach międzynarodowych. Istota – mechanizmy działania – zasięg.* – Wrocław, 2004, – s. 39

КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ НАЦІОНАЛЬНИХ МОДЕЛЕЙ ОРГАНІЗАЦІЇ СИСТЕМ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ

COMPREHENSIVE ANALYSIS OF MEDICAL SERVICES NATIONAL MODELS

У статті розглянуто світові практики організації системи медичних послуг. Проведено аналіз національних моделей систем медичних послуг, що сформувались у різних країнах світу. Виокремлено узагальнені типи національних систем медичних послуг. Детально проаналізовано солідарно-корпоративну модель медичних послуг.

Ключові слова: медичні послуги, система охорони здоров'я, національна модель, світова практика, солідарно-корпоративна модель.

В статье рассмотрены мировые практики организации систем медицинских услуг. Проведен анализ национальных моделей систем медицинских услуг, которые сформировались в разных странах мира. Выде-

лены обобщенные типы национальных систем медицинских услуг. Детально проанализирована солидарно-корпоративная модель медицинских услуг.

Ключевые слова: медицинские услуги, система охраны здоровья, национальная модель, мировая практика, солидарно-корпоративная модель.

The article deals with the world practice of health services organization. The author analyzed national models of health care that were formed around the world. There were determined generalized types of national health services. A detailed analysis jointly-corporate model of health care was made.

Key words: medical services, health care, national model, world practice, solidarity-corporate model.

УДК 339.9:614.2

Поворозник М.Ю.

здобувач кафедри міжнародного обліку і аудиту Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Постановка проблеми. Світова практика надання медичних послуг є нічим іншим, як втіленням гуманітарної, людино-центристської парадигми глобального економічного розвитку та суспільного прогресу, яка відбиває реалізацію фундаментального права людини на життя і здоров'я, а отже – отримання якісного медичного обслуговування. З огляду на це, значної актуальності набуває проблематика комплексного аналізу і бенчмаркінгу національних моделей організації систем медичних послуг, що сформувалися у різних країнах світу. Існуюча на сьогодні їх типізація ґрунтується переважно на критеріях ролі держави у медичному обслуговуванні населення, ступеня державного регулювання національних систем охорони здоров'я та рівня державного втручання у їх функціонування. На нашу думку, подібний критеріальний діапазон класифікації національних систем медичних послуг є доволі звуженим і має бути суттєво доповнений такими критеріями, як: характер розподілу медичних послуг, рівень розвитку медичної індустрії та медичної інфраструктури, співвідношення державного і приватного фінансування сфери охорони здоров'я, ступінь розвитку інституту корпоративної соціальної відповідальності, доступність медичного обслуговування для широких верств населення, ступінь реалізації прав пацієнтів, рівень розвитку фармацевтичного ринку, а також співвідношення платних і безоплатних їх видів. Саме така система критеріїв здатна, на нашу думку, повною мірою відобразити існуючі міжкраїнові відмінності у ключових параметральних індикаторах розвитку систем медичних послуг та організації сфери охорони громадського здоров'я, а також розкрити ключові їх конкурентні переваги і недоліки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питання медичних послуг при-

свячено чимало робіт як вітчизняних науковців, так і зарубіжних, зокрема: Г. Беккер, Т. Шульц, В. Баласа, Й. Бен-Порет, М. Блауг, С. Боулс, Е. Денісон, Е. Лезер, Дж. Мінцер.

Постановка завдання. Метою статті є комплексний аналіз моделей організації систем медичних послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Таким чином, на основі цих критеріїв можна виокремити наступні узагальнені типи національних систем медичних послуг:

По-перше, споживчо-орієнтована модель, що базується на індивідуалістичному підході у наданні медичних послуг, домінуванні приватної системи охорони здоров'я та тісній взаємодії усіх суб'єктів процесу відтворення медичних послуг (медичних закладів, страхових компаній і споживачів) в якості вільних ринкових агентів. Процеси формування даної моделі охорони здоров'я зазнали фундаментального впливу ідей економічного лібералізму, примату приватної власності та ринкових відносин, а також домінування підприємницької парадигми у реалізації різних форм економічної діяльності. За таких умов функціональні компетенції інституту держави у національних системах охорони здоров'я зводяться головним чином до страхування здоров'я, не застрахованого за місцем роботи населення, а також реалізації програм державного медичного страхування осіб похилого віку, малозабезпечених громадян, військово-вслужбовців та інших верств населення, котрі не мають достатньо власних коштів для приватного медичного страхування. Інакше кажучи, держава у споживчо-орієнтованій моделі діє переважно, як гарант та регулятор національної системи медичних послуг, що випливає з об'єктивної необхідності стимулювати макроекономічне зростання і забез-

печувати розширене відтворення національного людського ресурсу.

Натомість домінуючим у споживчо-орієнтованій системі медичних послуг є ринковий механізм у їх відтворенні, коли вся система охорони здоров'я розвивається на основі розгалужених і диверсифікованих страхових механізмів, які забезпечують фінансування як поточних медичних витрат, так і формування фондів нагромадження для технологічної модернізації медичної сфери та проведення інноваційних розробок. Таким чином, можна виділити наступні ключові характеристики даної моделі медичних послуг:

- пріоритет ліберальних підходів у реалізації політики у сфері охорони здоров'я, що забезпечує високий рівень конкуренції та комерціалізації медичної сфери, максимально повне задоволення потреб пацієнтів щодо вибору лікаря або медичного закладу, необмежену фінансову автономію медичних закладів, а також оперативність надання медичної допомоги та забезпечення повної лікарської конфіденційності;

- наявність потужних стимулів для постійного професійного розвитку медичних працівників, підвищення якості медичних послуг, мобільності ресурсів у межах підсистем медичної сфери та інтенсифікації розвитку нових медичних технологій;

- незначний рівень охоплення населення державними медичними гарантіями та обмеженість державного сегменту національних систем медичних послуг лише тими функціями, котрі перебувають за межами приватного фінансування і ринкових механізмів регулювання сфери охорони здоров'я;

- надмірна вартість медичних послуг для роботодавців та населення, що обмежує можливість забезпечення ними усіх верств населення;

- домінування позабюджетного фінансування медичних послуг та домінування у їх структурі платного сегменту з переважанням приватних фінансових механізмів у медичному страхуванні, що забезпечується в основному добровільними внесками роботодавців;

- колосальні соціально-економічні втрати суспільства від недостатнього рівня охоплення населення системою медичних послуг та постійне розширення суспільних витрат на охорону здоров'я (з боку неприбуткових громадських організацій, асоціацій, товариств та інших інституцій).

Не випадково споживчо-орієнтована модель системи медичних послуг отримала найбільшого поширення у Сполучених Штатах Америки, які характеризуються нині найвищим рівнем конкуренції у сфері охорони здоров'я, що створює необхідні передумови для споживачів, з одного боку, робити вибір на користь того чи іншого провайдера медичних послуг, а з другого – обирати найоптимальніше медичне обслуговування

у параметрах співвідношення ціна – якість. Йдеться про те, що у той час, як заможні верстви населення здатні сповна задовольнити свої медичні потреби завдяки медичному страховому полісу та необмеженому доступу до системи охорони здоров'я, то малозабезпечений сегмент громадян може розраховувати тільки на державні гарантії у цій сфері та обмежений доступ до медичного обслуговування.

Інакше кажучи, є всі підстави стверджувати про чітко виражений асиметричний характер системи охорони здоров'я США, яка, з одного боку, потребує колосальних фінансових витрат (що лягають непосильним тягарем на приватний і корпоративний сектори), а з другого – має серйозні вади у задоволенні потреб у медичних послугах усього населення. Так у період 1979-2014 рр. сукупні витрати Сполучених Штатів на охорону здоров'я зросли з 8,5 [1, с. 70] до 17,5% валового внутрішнього продукту, а до 2025 р. очікується їх підвищення до 20,1% відповідно [2]; щонайменше увосьмєро зросли також медичні витрати у розрахунку на душу населення, що частково спричинене зростанням державних витрат на цю сферу.

Однак, асиметричний розподіл цих витрат на тлі випереджального зростання розміру внесків на медичне страхування порівняно зі зростанням рівня заробітних плат та ВВП (витрати на охорону здоров'я протягом 1979-2014 рр. щорічно зростали щонайменше на 1,3% швидше, ніж валовий внутрішній продукт США [2]) стає причиною нездатності американської системи охорони здоров'я забезпечити еквівалентного доступу широких верств американського населення до медичних послуг відповідно до обсягу фінансових витрат на охорону здоров'я. А великомасштабні державні програми, спрямовані на невідкладне стаціонарне лікування пацієнтів із запущеними стадіями захворювань, породжують гігантську заборгованість, що перекладається на плечі майбутніх поколінь [3].

Між тим, саме високорозвинене конкурентне середовище функціонування системи охорони здоров'я та домінування приватних джерел фінансування медичних послуг забезпечують формування масштабних фондів нагромадження капіталу, що спрямовуються нині на перманентну модернізацію медичної сфери та нарощування рівня її інноваційності. Ніхто не може заперечити явного глобального лідерства США у медичній сфері як з погляду широти впровадження передових медичних технологій та імплементації інноваційних методів лікування, так і проведення НДДКР у сфері охорони здоров'я та розробки нових видів лікарських препаратів. Достатньо сказати, що 18 з 25 останніх лауреатів Нобелівської премії у галузі медицини є американцями

або громадянами інших країн, котрі працюють у США; а продуцентами половини із загальної кількості медичних препаратів, розроблених у світі в останні роки, є американські компанії фармацевтичної індустрії [4, с. 200].

Наступна національна модель системи медичних послуг, яка відбиває їх варіативність – це *соціально-орієнтована або солідарно-корпоративна система*, що набула найбільшого поширення в Австрії, Бельгії, Франції, Німеччині, Швеції, Нідерландах, країнах Бенілюксу, Норвегії, Фінляндії, Данії, Швейцарії, Японії та інших країнах. Дана система має також назву *модель Бісмарка* з огляду на те, що її основи було закладено в кінці XIX ст. канцлером Німеччини О. Бісмарком, який уперше у світовій практиці соціального захисту запровадив порядок державного гарантування надання громадянам мінімального «соціального пакету», до якого увійшли три види соціальних послуг: державне пенсійне забезпечення, виплати з інвалідності та хвороби, а також страхування від нещасних випадків на виробництві.

Модель Бісмарка базується на принципах соціальної солідарності та субсидіарності медичного страхування, коли вартісні обсяги обов'язкового соціального страхування напряму залежать від рівня доходу громадян, а фінансування системи охорони здоров'я забезпечується цільовими внесками роботодавців і працівників. Притаманними рисами даної системи є також розподіл медичних ризиків окремих груп громадян на все населення, державним бюджетним субсидуванням медичних послуг із загальних або цільових надходжень [4, с. 199]. Тож, базуючись на солідарно-корпоративному принципі надання медичних послуг, дана система володіє найбільш диверсифікованим інструментарієм досягнення динамічної рівноваги між діаметрально спрямованими економічними інтересами ринкових агентів, з одного боку та соціальними цілями суспільства – з другого. Найважливішими з них є, зокрема, ключова роль інституту держави у підтримці соціальної стабільності і справедливості, великомасштабні адресні програми медичної підтримки працівників з боку їх професійних організацій, розгалужені партнерські відносини між державою, громадськими та благодійними організаціями.

Є всі підстави стверджувати, що солідарно-корпоративна модель медичних послуг базується на таких принципах. По-перше, гарантування усім громадянам права на отримання у разі необхідності мінімального пакету медичних послуг, який забезпечується бюджетним фінансуванням сфери охорони здоров'я, державними стандартами якості медичного обслуговування та унормуванням механізму ціноутворення на медичні послуги і системи взаєморозрахунків між державними органами охорони здоров'я та фондами обов'язкового

медичного страхування. По-друге, – це рівноважний баланс між активним державним регулюванням медичної сфери та ринковими механізмами її функціонування й фінансування; по-третє, професійна солідарність та паритетність відносин між роботодавцями і найманими працівниками у розподілі витрат на медичне страхування; по-четверте, комутативна справедливість у наданні медичних послуг з чіткою деталізацією їх видів та ув'язкою їх діапазону і рівня з трудовим внеском кожного громадянина; по-п'яте, національна солідарність у сфері охорони здоров'я з гарантуванням отримання медичних послуг навіть малозабезпеченому населенню; по-шосте, безперервність відрахувань на медичне страхування, які здійснюються упродовж усього економічного активного життя і набувають форми відкладених доходів; по-сьоме, децентралізація системи охорони здоров'я з її фрагментацією на національний, регіональний і місцевий рівні; по-восьме, незалежність фондів страхування здоров'я з їх управлінням з боку державних і приватних страхових компаній.

Модель Бісмарка в організації медичних послуг і їх управлінні набула найбільш яскравого втілення у Франції. Ця держава характеризується централізованим державним регулюванням медичної індустрії з концентрацією фінансового забезпечення лікувально-профілактичних закладів у руках Національної лікарняної каси, що акумулює кошти обов'язкового медичного страхування. Крім того, фінансування національної системи охорони здоров'я значною мірою доповнюється ресурсним забезпеченням з боку системи добровільного медичного страхування, що дає змогу забезпечити повне медичне обслуговування населення як на госпітальному, так і амбулаторному рівнях з широкими можливостями пацієнтів щодо вибору провайдера медичних послуг [5].

Свою чергою у Німеччині система медичних послуг, базуючись на принципах соціальної солідарності та децентралізації, перебуває на повній самокупності, є незалежною від державного фінансування і регулювання, а її фінансування забезпечується механізмами обов'язкового і добровільного медичного страхування [6]. У той час, як центральний уряд держави відповідальний головним чином за розробку нормативно-правового забезпечення функціонування медичної індустрії, функціональні компетенції регіональних адміністрацій полягають у практичній реалізації механізму медичного обслуговування населення на основі концентрації фінансових ресурсів суспільних лікарняних кас територіального, професійного чи галузевого рівнів.

Нині у суспільних лікарняних касах застраховано близько 90% населення Німеччини, а розмір страхових внесків становить 12-14% заробітної плати працівника до оподаткування. При

цьому внески на медичне страхування розраховуються, виходячи з 63 тис. євро річного доходу працівника; непрацюючі члени сімей автоматично страхуються на безкоштовній основі; а перелік медичних послуг, відшкодованих місцевими лікарняними касами, є універсальним і не залежить від розміру внесків застрахованої особи [7, с. 26].

Висновки з проведеного дослідження.

Резюмуючи, відзначимо, що солідарно-корпоративна модель медичних послуг, надаючи широкі можливості доступу до них усім громадянам, найбільш повно забезпечує реалізацію головного принципу гуманізму – безперервності медичного обслуговування. Вона демонструє найбільшу ефективність за умов активної самоорганізації найманих працівників, особливо тих, котрі зайняті у найбільш прибуткових галузях і секторах народного господарства. Однак, ті верстви населення, котрі не мають медичного страхування за місцем роботи (безробітні та частково зайняті), можуть у разі необхідності розраховувати тільки на мінімальний, гарантований державою, рівень медичної допомоги. Ще одним вагомим недоліком даної моделі є можливі ризики зростання вартості медичних послуг та відносно високий рівень витрат на їх адміністрування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Степанова О. В. Реформування системи охорони здоров'я у США / О. В. Степанова, І. В. Іголкін // Фінанси України. – 2012. – № 3. – С. 70 (с. 69-82).
2. National Health Expenditure Projections 2015-2025 Forecast Summary. – [Electronic Resource]. – Available from: <https://www.cms.gov/Research-Statistics-Data-and-Systems/Statistics-Trends-and-Reports/NationalHealthExpendData/Downloads/Proj2015.pdf>
3. Gokhale J. Medicaid's Soaring Costs: Time to Step on the Brakes. – Cato Institute Policy Analysis. – 2007. – No. 597, July 19.
4. Литвиненко М. В. Принципи національної системи охорони здоров'я в Україні / М. В. Литвиненко // Теорія та практика державного управління. – 2015. – Вип. 2 (49). – С. 198-206.
5. Досвід країн Європи у фінансуванні галузі охорони здоров'я: уроки для України. – Звіт Комісії проекту TacisBISTRO [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/documents/virtual_library/14_reviewbook_uk_pdf
6. Медицинское страхование за рубежом (обзор печати) // Вопросы экономики и управления для руководителей здравоохранения. – 2004. – № 5 (41). – С. 67–78.
7. Горохов С. В. Порівняльний аналіз систем медичного страхування зарубіжних країн / С. В. Горохов, С. Д. Старинчук // Актуальні проблеми філософії та соціології. – 2016. – Вип. 9. – С. 24-28.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ РИНКУ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ STATE AND PROBLEMS OF ORGANIC PRODUCTIONS MARKET IN UKRAINE

У статті досліджена сутність та стан органічного виробництва в Україні та світі; проаналізовані сучасні тенденції та проблеми розвитку ринку органічної продукції в Україні; визначено економічні, екологічні та соціальні переваги органічного виробництва в аграрному секторі; виділені основні фактори та проблеми, пов'язані з формуванням ціни на органічну продукцію.

Ключові слова: органічна продукція, органічне виробництво, ринок органічної продукції, переваги органічних продуктів, проблеми розвитку органічного ринку, система ціноутворення на органічну продукцію.

В статье исследована сущность и состояние органического производства в Украине и мире; проанализированы современные тенденции и проблемы развития рынка органической продукции в Украине; определены экономические, экологические и социальные преимущества органического производства

в аграрном секторе; выделены основные факторы и проблемы, связанные с формированием цены на органическую продукцию.

Ключевые слова: органическая продукция, органическое производство, рынок органической продукции, преимущества органических продуктов, проблемы развития органического рынка, система ценообразования на органическую продукцию.

The article explored the nature and status of organic production in Ukraine and abroad; analyzed current trends and challenges of the market of organic products in Ukraine; identify economic, environmental and social benefits of organic production in the agricultural sector; identified the main factors and issues that relate to the price of organic products.

Key words: organic products, organic production, organic market, the benefits of organic products, development of the organic market pricing system for organic products.

УДК 339.138

Багорка М.О.

к.с.-г.н., доцент кафедри маркетингу
Дніпропетровський державний
аграрно-економічний університет

Постановка проблеми. Важливою проблемою сьогодення є забезпечення населення високоякісними продуктами харчування виробленими в аграрному секторі, а також вирішення питання продовольчої безпеки. При цьому основні вимоги висуваються не тільки до якості продукції, а й стану навколишнього середовища. Ці проблеми є актуальними як в Україні, так і в багатьох країнах світу.

У сучасних умовах якість (і в тому числі екологічна безпечність) продукції, виробленої аграрним сектором, стає одним з основних факторів внутрішньої та зовнішньої конкурентоспроможності галузі [1, с. 40].

В останні роки рівень антропогенного навантаження на навколишнє середовище має негативний вплив. При цьому це проблема як локального, так і глобального рівня. Особливо це стосується галузі аграрного виробництва, яка є найбільш чутливою до будь-якого втручання в розвиток агроєкосистеми.

Розуміння екологічної небезпеки змушує населення переглянути своє ставлення до продуктів харчування. Все більше уваги споживачі приділяють стану здоров'я і при цьому усвідомлюють залежність між вибором продукції та станом навколишнього природного середовища, які є основними чинниками впливу на здоров'я людини. Все це сприяло розвитку культури ведення екологічного або органічного аграрного виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У світовій практиці органічне агровиробництво

є найпоширенішим альтернативним методом ведення сільського господарства, який створює потенційні можливості для задоволення зростаючого попиту споживачів на екологічно чисті й безпечні для здоров'я людей продукти харчування.

Дослідженню стану проблем та перспектив розвитку органічного сільськогосподарського виробництва присвячені наукові праці таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як: Г. Антонюк, В. Артиш, Р. Безус, Н. Берлач, В. Вовк, В. Гармашова, Т. Дудар, В. Кисіль, М. Кобець, М. Крапивко, Б. Кружель, Є. Милованова, О. Рудницької, П. Барбері, Х. Кахілуото, Р. Штейнер та ін.

Значна частина питань, пов'язаних з розвитком ринку органічної продукції, ще потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сутності та стану органічного виробництва в Україні та світі; проаналізувати сучасні тенденції та проблеми розвитку ринку органічної продукції в Україні; визначити економічні, екологічні та соціальні переваги органічного виробництва в аграрному секторі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ідея екологічно чистого виробництва сільськогосподарської продукції виникла у 60-х роках ХХ ст. у США і була спрямована на зменшення антропогенного забруднення природних ландшафтів і надмірного використання земельних ресурсів [1, с. 100-102].

На сьогоднішній день ще немає єдиного загальноприйнятого визначення поняття «екологічно чиста продукція». Узагальнене поняття було сформульовано в 70-х рр. ХХ ст. фахівцями з ведення землеробства і садівництва за органічною технологією (organic gardening and farming). На їх думку екологічно чиста продукція – це продукція, яка вирощена без пестицидів, штучно виготовлених мінеральних добрив на ґрунті, вміст гумусу в яких поновлюється шляхом внесення органічних речовин, а вміст мінералів збільшується завдяки внесенню природних мінеральних добрив. Така продукція не має бути обробленою консервантами, гормонами, антибіотиками і т.п. [2].

У різних країнах існують деякі термінологічні відмінності при позначенні продукції екологічно чистого (еквіваленти – органічного, біологічного) виробництва. Так у країнах ЄС та США єдиним офіційно прийнятим позначенням є термін «органічна продукція» (organic food, або organic products). В інших країнах Європи та СНД, крім зазначеного, також вживають терміни «екологічно чиста», «біо-органічна» та «екологічно безпечна» продукція. У країнах ЄС екологічно чистою (органічною) продукцією вважається тільки та, яку було вироблено, оброблено та реалізовано відповідно до органічних стандартів Постанови Комісії (ЄС) № 889/2008 або стандартів Міжнародної федерації органічного сільськогосподарства (IFOAM) [6].

В Україні єдиним законодавчим документом, що регламентує правила та норми виробництва екологічно чистої продукції, є Закон України «Про органічне виробництво» [4].

Екологічно чистими вважаються продукти, виготовлені з дотриманням визначених екологічних стандартів на всіх технологічних та реалізаційних етапах. Для цього повністю відмовляються від ароматизаторів, барвників, консервантів та генетично модифікованих організмів. При цьому заборонено рафінування, мінералізація та інші операції, які зменшують поживні властивості продукту. До того ж матеріали для упакування екологічно чистого продукту виготовляються з натуральної сировини [5, с. 89-87].

Законом визначаються правові та економічні основи виробництва та обігу органічної сільськогосподарської продукції та сировини, заходи контролю та нагляду за такою діяльністю і спрямовані на забезпечення справедливої конкуренції та належного функціонування ринку органічної продукції та сировини, покращення основних показників стану здоров'я населення, збереження навколишнього природного середовища, раціонального використання ґрунтів, забезпечення раціонального використання та відтворення природних ресурсів, а також гарантування впевненості споживачів у продуктах та сировині, маркованих як органічні [6, с. 4].

Виробництво органічної сільськогосподарської продукції у світі за останні роки стрімко зростає. На даний час 37,2 млн. га земель у всьому світі використовуються для органічного виробництва. Австралія, Нова Зеландія та Океанія є регіоном з найбільшою площею органічних земель сільськогосподарського призначення – 12,2 млн. га, за нею йдуть Європа – 10,6 млн. га, Латинська Америка – 6,8 млн. га, Азія – 3,7 млн. га, Північна Америка – 2,8 млн. га та Африка – більш, ніж 1 млн. га. Технології органічного землеробства стрімко поширюються в країнах Європейського Союзу. Так за період із 1985 по 2012 рік кількість органічних господарств у країнах ЄС зросла з 6058 до більше ніж 240000, а площа земель органічного землеробства – зі 172 тис. га до 9,5 млн. га, що становить 5,4% земель сільськогосподарського призначення [6, с. 8].

Сьогодні лідером органічного споживання є Данія, де щорічно на придбання органічних продуктів витрачається в середньому 138,6 євро на особу. Для порівняння, італійці щорічно витрачають 25 євро на особу, німці – 70,7, швейцарці – 131,5, датчани – 51, шведи – 75,4, українці – 0,10 євро [7, с. 207-209].

На нинішній час основною тенденцією розвитку органічного ринку світу є стрімке зростання попиту на органічні продукти. Аналітиками визначено такі характерні риси світового ринку органічної продукції: концентрація попиту в розвинених країнах; підвищення попиту в країнах, що розвиваються; консолідація учасників ринку й розвиток дистрибуції органічної продукції [8, с. 22]. Найрозвиненішими є ринки органічних продуктів країн Північної Америки і Західної Європи.

Сучасний внутрішній споживчий ринок органічних продуктів в Україні почав розвиватись з початку 2000-х років, склавши: у 2007 році – 500 тис. євро, у 2008 році – 600 тис. євро, у 2009 – 1,2 млн. євро, у 2010 – 2,4 млн. євро, у 2011 р. цей показник зріс до 5,1 млн. євро, у 2012 році – до 7,9 млн. євро, а у 2013 р. – до 12,2 млн. євро [1, с. 3]. З такими показниками Україна займає 20 місце у світі. Світовою тенденцією сільськогосподарського виробництва є зростання обсягів виробництва органічної продукції. Проте, і досі ринок продуктів органічного виробництва в Україні перебуває на стадії становлення.

Вітчизняний ринок органічної продукції розвивається під впливом міжнародних тенденцій. Постійне збільшення кількості сертифікованих господарств-виробників органічної продукції відбувається не без участі іноземних компаній [9, с. 31].

Згідно з даними статистичних організацій країн світу і зарубіжних компаній з виробництва органічної продукції цей вид аграрного бізнесу є високорозвиненим, на що вказує попит у високорозвинених країнах, де споживачі згодні сплачувати

додатково за органічне походження продуктів харчування та їх екологічну чистоту.

Сучасні тенденції розвитку ринку органічної продукції перебувають під впливом загальносвітових або глобальних тенденцій. Так, за даними О.В. Рудницької, в межах міжнародного органічного, або «зеленого» ринку відбулася певна сегментація та розмежування країн на виробників і споживачів органічних товарів [10].

Звичайно на ринку формується певний перелік продукції, що користується високим попитом. За даними організацій FIBL та IFOAM українські товаровиробники представлені як експортери сировинної продукції [11, с. 15-17]. Основною експортною товарною групою є зернові, які реалізують переважно на європейському ринку. Аналогічна ситуація простежується на внутрішньому ринку і відповідає доволі обмеженому асортименту продукції, що підтверджується структурою посівних площ в органічному виробництві. На наш погляд, диверсифікація виробництва надає додаткові резерви розвитку вітчизняного ринку за рахунок задоволення індивідуального, часом особливого попиту.

Україна є країною, яка має потужний потенціал для виробництва органічної сільськогосподар-

ської продукції, її реалізації на експорт та для внутрішнього споживання. Однак, ми вважаємо, що ринок органічних продуктів харчування в Україні ще тільки починає формуватися. Цьому заважає цілий ряд проблем (таблиця 1).

Незважаючи на проблеми в Україні, останніми роками відмічається тенденція до зростання інтенсивності наповнення внутрішнього ринку органічною продукцією власного виробництва. Частка продажів органічної продукції не перевищує 1-2% від загального обсягу сільськогосподарської продукції. У країнах Європи питома вага органічної продукції становить 5% [7, с. 15].

Органічне виробництво має цілу низку економічних, екологічних та соціальних переваг.

На початок 2015 року в нашій країні площа угідь під виробництвом органічної продукції становила 410,5 тис. га, сертифікованих виробників органічної продукції налічувалося 210, обсяг вітчизняного ринку органічної продукції становив 653,8 млн. грн.

Більшість українських органічних господарств розташовані в Одеській, Херсонській, Полтавській, Вінницькій, Закарпатській, Львівській, Тернопільській, Хмельницькій областях.

Таблиця 1

Основні причини, що стримують розвиток ринку органічної продукції в Україні

Фактори	Характеристика проблеми
Законодавчий рівень	Недосконалість законодавчої та нормативно-правової бази, яка б чітко окреслила державну політику та встановила правила у сфері органічного виробництва, створила умови для законодавчого визнання та захисту органічних продуктів.
Стандартизація	Відсутність національного органу сертифікації, чітких правил та стандартів для органічної продукції. Відсутнє виробництво продукції тваринництва згідно з органічними стандартами. Дуже мала частка сертифікованих органічних площ. Висока ціна проходження сертифікації в Україні.
Розвиток ринку	Здебільшого виробляється та експортується 1-2 види органічної сільськогосподарської продукції сировинного типу, переважно зернові та олійні культури; виробництво іншої рослинницької продукції залишається на підпорядкованому рівні.
Виробництво і переробка	До виробництва органічної продукції задіяні здебільшого крупні сільськогосподарські підприємства, в той час як перехід малих та середніх господарств на органічний метод господарювання є доволі обмеженим. Немає поєднання виробництва і переробки органічної продукції, ці напрями також знаходяться на початковій фазі розвитку, існують лише наміри вітчизняних та зарубіжних інвесторів започаткувати таке виробництво.
Маркетинг	Недостатній маркетинговий досвід реалізації органічної продукції, високий рівень цін на сертифіковану продукцію, недостатня обізнаність споживачів, обмеженість товарного асортименту.

Таблиця 2

Основні переваги органічного виробництва в Україні

Екологічні переваги	Економічні переваги	Соціальні переваги
<ul style="list-style-type: none"> • зберігає довкілля в процесі виробництва; • сприяє збереженню та відновленню біорізноманіття в агроландшафтах; • сприяє збереженню та відтворенню родючості ґрунтів; • сприяє застосуванню зелених добрив та методів біологічної боротьби зі шкідниками; • оберігає від забруднення водні джерела і атмосферне повітря через обмеження застосування синтетичних агрохімікатів. 	<ul style="list-style-type: none"> • розвиток внутрішнього і зовнішнього ринку в Україні; • підвищення прибутковості виробництва органічної продукції та її конкурентоздатності; • розвиток сільських територій та підйом рівня життя населення • впровадження ресурсо- і енергозберігаючих технологій. 	<ul style="list-style-type: none"> • створення додаткових робочих місць у сільській місцевості • нових перспектив для малих та середніх агропідприємств; • забезпечення споживчого ринку здоровою і якісною продукцією; • позитивний вплив на здоров'я населення.

За дослідженнями FiBL та IFOAM в Україні сертифіковані 16 видів органічних продуктів: крупи зернових і зернобобових культур, олійні, овочі, кавуни, дині, гарбузи, фрукти, ягоди, виноград, ефірні олійні культури, м'ясо, молоко, гриби, горіхи і мед. До сертифікованих продуктів переробки включено: зерна, пластівці, джеми, сиропи, соки, масла, борошно і консервовані овочі [12, с. 10].

Формування системи ціноутворення на органічну продукцію також залишається проблемою для вітчизняних споживачів. При формуванні ціни важливим залишається фактор співвідношення попиту і пропозиції на органічну продукцію. Ціни на органічні продукти в торговельних мережах України сьогодні занадто високі, що може бути пов'язане з відсутністю поінформованості конкурентного середовища та недосконалістю механізму ціноутворення. Якщо в Україні ціни на органічну продукцію перевищують ціни на звичайну на 40-50%, то в країнах з розвиненим ринком органічної продукції націнка становить 15-30%.

Відсоток тих, хто готовий платити більшу ціну за екологічну продукцію, знижується. Пояснюється це цілим рядом зловживань у рекламних компаніях і недовірою споживачів до якості даної продукції. На сьогодні споживачі розуміють необхідність у споживанні екологічно чистої продукції, але не купують її в першу чергу через нестачу коштів (82%). Якщо екологічність товару є необхідною для задоволення первинних потреб (це стосується агропродукції), то платити за неї згодна більша кількість людей, які піклуються про своє здоров'я, якщо ж для задоволення вторинних потреб – менша кількість людей, які мають достатньо високий рівень доходів.

Обґрунтування ціни пропозиції на органічну продукцію є надзвичайно актуальним для її виробників. Особливо важливим для агровиробників є ставлення споживачів до екологічної продукції та їх готовність до сплати підвищеної ціни на неї. Фактична ціна продажу органічної продукції залежатиме від співвідношення попиту і пропозиції на неї, тобто від ринкової кон'юнктури.

На нашу думку, важливим фактором, що спонукатиме платити вищу ціну за органічну продукцію є мотивація споживача, тобто розуміння усіх її переваг для здоров'я людини та навколишнього середовища.

У межах вітчизняного законодавства важливість проблематики ціноутворення із урахуванням екологічної складової визначена у Державній стратегії розвитку аграрного сектору економіки України до 2020 р. Дана стратегія реалізовуватиметься шляхом розроблення, ухвалення та запровадження Державної програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року, яка за структурою відповідатиме стратегії, визначатиме шляхи та способи реалізації її завдань по кож-

ному із пріоритетних напрямів, міститиме перелік заходів, обсягів і джерел фінансування, очікуваних результатів (індикаторів), строків та відповідальних виконавців зі сторони Уряду та партнерів зі сторони учасників ринку. Так, «сприяння ціноутворенню з урахуванням екологічності продукції» передбачено як один із важелів формування агро-екологічного іміджу України [13].

Необхідно зауважити, що за даними Т.О. Чайки [14, с. 233] переважна більшість українських споживачів позитивно ставляться до органічної продукції та готові її купувати за наступних умов: забезпечення й підтвердження контролю якості з боку держави; доступність повного асортименту продукції у торговельній мережі; націнка на органічну продукцію у розмірі 10-20% відносно традиційної.

Основними каналами збуту для органічних продуктів в Україні є спеціалізовані відділи супермаркетів і невеликих магазинів. Зважаючи на зростання попиту, збільшується кількість місць, де можна придбати натуральну й органічну продукцію. Всього в Україні існує близько 150 таких магазинів. Купити органічні продукти в нашій країні можна в мережах магазинів Органік Ера, Натур Бутік, Сільпо (FozzyGroup), Delight, Еко-Шик, Goodwine, Paresco, METRO, Чумацьких Шлях, МегаМаркет, Billa, Фуршет, GlossaryOrganicProduct та інші. Мережа, через яку поширюються органічні продукти, росте. Більшість точок продажу знаходяться у великих містах – Києві, Львові, Івано-Франківську, Донецьку, Кропивницькому (в основному, це невеличкі спеціалізовані магазини). Частка сертифікованої органічної продукції в таких магазинах варіюється від 10% до максимум 50%. Широкого розповсюдження набули он-лайн мережі, в яких споживач може отримати інформацію про продукти та зробити замовлення.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки.

Поступова екологізація ринку агропродовольчих товарів і постійно зростаючий інтерес у світі до цього виду продукції, зумовлює для України можливість виступити активним учасником у конкурентній боротьбі на ньому, особливо за наявності потужного ресурсного потенціалу і відповідних умов. Важливо зазначити зацікавленість вітчизняних споживачів в органічних продуктах харчування, оскільки сьогодні якість традиційних продуктів стала значно гіршою, а вплив деяких продуктів на здоров'я людини є небезпечним. У зв'язку з цим більшість споживачів в Україні прагнуть до ведення здорового способу життя та споживання якісної продукції, оскільки харчування є невід'ємною складовою повноцінного життя та високого рівня працездатності. Саме ринок органічної продукції зможе гарантувати покупцеві кращу якість товарів.

Органічне виробництво має цілу низку економічних, екологічних та соціальних переваг. Еко-

логічні переваги органічного виробництва дозволяють, не порушуючи екологічної рівноваги та не завдаючи шкоди навколишньому середовищу, вирішувати проблему забезпечення населення високоякісними продуктами харчування. Тому органічне виробництво поширюється в різних країнах світу, починаючи від промислово розвинених, населення яких усвідомлює цінність якісних продуктів харчування, до тих країн, що розвиваються, надаючи їм можливість визначити свою, так звану, нішу серед виробників та здобути можливість надходження інновацій та додаткових фінансів для розвитку країни.

Для ефективного функціонування ринку органічної продукції в Україні повинна бути створена законодавча база з регулювання відносин на цьому ринку, удосконалена система стандартизації органічних товарів, вибрана адекватна система ціноутворення, підвищення екологічної свідомості і мотивації споживачів, підтримка інноваційних моделей органічного виробництва. Ці заходи дадуть можливість суттєво збільшити темпи розвитку вітчизняного органічного ринку, розширити асортимент органічної продукції та підвищити конкурентоспроможність продукції українських виробників на зовнішньому ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Михайленко О.Г. Розвиток органічного сільськогосподарства в системі євроінтеграційних процесів в Україні / О.Г. Михайленко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Випуск 6 (3). – С. 40-45.
2. Зайчук Т.О. Виробництво екологічно чистих продуктів харчування як стратегічний напрямок розвитку України // Економіка і регіон. – 2009. – № 1 (20). – С. 100-105.
3. Rodale R. Testimony. New York State public hearing in the matter of organic foods. New York City, Dec 1, 1972
4. Закон України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції» від 03.09.2013 р. № 425 – УІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/425-18>.
5. Шишка І.Б. Виробництво екологічно чистої продукції сільськогосподарства в Україні / І.Б. Шишка // Scientific researches and their practical application. Modern state and ways of development. – 2012. – № 2-12. – С. 86-93.
6. Органік в Україні / Федерація органічного руху України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://organic.com.ua/uk/homepage/2010-01-26-13-42-29>
7. Чухліб Ю.О. Стан розвитку органічного виробництва в Україні й Полтавській області та перспективи його дослідження / Ю.О. Чухліб // Вісн. Полтавської держ. аграр. академії. – 2012. – № 2. – С. 207-211.
8. Григор'єва О.М. Біологізація землеробства в підзоні Північного Степу України / О.М. Григор'єва, М.І. Черячукін, М.І. Григор'єв, Л.П. Дзюба // Вісн. Полтавської держ. аграр. академії. – 2012. – № 2-3. – С.21-24
9. Бойко Л. Передумови розвитку органічного виробництва в Україні / Л. Бойко // Землевпоряд. вісн. – 2001. – № 2. – С. 31-35.
10. Рудницька О.В. Маркетингова діяльність сільськогосподарських підприємств на ринку органічної агропродовольчої продукції: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / О.В. Рудницька. – К., 2007. – 20 с.
11. Антоненко С.С. Формування ринку екологічно безпечної продукції при органічному землеробстві / С.С. Антоненко, В.В. Писаренко, Т.В. Лук'яненко та ін. // Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 15-19.
12. Мостенська Т.Л., Ралко О.С. Перспективи розвитку органічних продуктів України, 2013. – С. 1–14. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: article.organicproducts.ukr.pdf.
13. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України 2020 року <http://minagro.gov.ua/node/7644>
14. Чайка Т.О. Передумови розвитку органічної продукції в Україні / Т.О. Чайка // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4. – Т.1. – С. 233-240.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ: ХАРАКТЕРИСТИКА ВИХІДНИХ ПОЛОЖЕНЬ

GOVERNMENT CONTROL IN PROVIDING OF BUDGETARY SAFETY OF COUNTRY: DESCRIPTION OF INITIAL STATUTES

Статтю присвячено дослідженню особливостей державного регулювання в забезпеченні бюджетної безпеки. Надано характеристику вихідним положенням, на яких має ґрунтуватися державне регулювання процесу забезпечення бюджетної безпеки країни. Вказані положення включають адекватність системи інститутів та інституцій забезпечення розвитку економічної системи країни її бюджетному потенціалу, визначення в системі наявних та потенційних загроз та небезпек бюджетній безпеці країни об'єктів першочергового регулюючого впливу держави, використання інституційних обмежень та врахування фаз та динаміки економічних циклів як умови максимізації ефективності функціонування бюджетної системи. Зроблено висновок, що комплексне дотримання наведених положень здатне збільшити загальну ефективність діяльності органів державної влади та управління у процесі забезпечення бюджетної безпеки.

Ключові слова: бюджетна безпека, інститут, інституція, інституційні обмеження, економічний цикл, державне регулювання, загроза.

Статья посвящена исследованию особенностей государственного регулирования в обеспечении бюджетной безопасности. Предоставлена характеристика исходным положениям, на которых должно основываться государственное регулирование процесса обеспечения бюджетной безопасности страны. Указанные положения включают адекватность системы институтов и институций обеспечения развития экономической системы страны ее бюджетному потенциалу, определение в системе имеющихся и потенциальных угроз и опасностей бюджетной безопасности страны объек-

тов первоочередного регулирующего влияния государства, использования институциональных ограничений и учет фаз и динамики экономических циклов как условия максимизации эффективности функционирования бюджетной системы. Сделан вывод, что комплексное соблюдение приведенных положений способно увеличить общую эффективность деятельности органов государственной власти и управления в процессе обеспечения бюджетной безопасности.

Ключевые слова: бюджетная безопасность, институт, институция, институциональные ограничения, экономический цикл, государственное регулирование, угроза.

The article is sanctified to research of features of government control in providing of budgetary safety. Description is given to initial positions that there must be based on government control of process of providing of budgetary safety of country. The indicated positions include adequacy of the system of institutes and institutions of providing of development of the economic system of country of her to budgetary potential, determination in the system of present and potential threats and dangers to budgetary safety of country of objects of near-term regulative influence of the state, use of institutional constraints and taking into account of phases and dynamics of economic cycles as terms of maximization of efficiency of functioning of the budgetary system. Drawn conclusion, that a complex observance the brought positions over is able to increase general efficiency of activity of public and management authorities in the process of providing of budgetary safety.

Key words: budgetary safety, institute, institution, institutional constraints, economic cycle, government control, threat.

УДК 336.14:65.012.8

Богма О.С.

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Запорізький національний університет

Постановка проблеми. Сучасний стан вітчизняної бюджетної сфери характеризується високим рівнем нестабільності внаслідок наявності значної кількості загроз та небезпек, зокрема, хронічної дефіцитності державного бюджету й обтяжливості державного боргу, низького рівню бюджетної дисципліни, тінізації та корумпованості бюджетної сфери, не обґрунтованості напрямів бюджетних витрат, відсутності дієвих механізмів контролю, зокрема, громадського за формуванням та витрачанням бюджетних коштів, що зумовлює їх не цільове та не ефективно використання, недосконалої організації бюджетного процесу та ін. Такий стан справ здійснює вкрай негативний вплив на рівень бюджетної безпеки України, що зумовлює доцільність пошуку дієвих механізмів її забезпечення. Зокрема, актуальності набуває включення у дослідження шляхів забезпечення бюджетної безпеки України проблематики державного регулювання, підвищення ефективності якого, на наш

погляд, виступає обов'язковою передумовою зміцнення бюджетної безпеки України у середньо- і довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концептуальні основи забезпечення бюджетної безпеки країн були закладені такими провідними закордонними вченими, як Ш. Бланкарт, Дж. Б'юкенен, Дж. Лучіані, В. Кейбл, С. Роніс, Дж. Стігліц, С. Фішер та ін. Вивченню різноманітних аспектів забезпечення бюджетної безпеки України присвячені праці В. Андрущенко, Т. Вахненко, О. Василика, А. Гальчинського, В. Геєця, В. Кудряшова, І. Луїної, В. Опаріна, Г. П'ятаченко, В. Суторміної, І. Чугунова та ін.

Проблематиці державного регулювання економічної сфери в цілому та бюджетної сфери зокрема присвячено наукові праці численних вітчизняних вчених, зокрема, О. Барановського, Д. Буркальцевої, О. Василика А. Гальчинського, В. Геєця, Л. Дмитриченко, М. Долішнього І. Луїної,

С. Мочерного, Б. Панасюка, І. Чугунова, М. Чумаченка, А. Чухна, С. Юрія та ін.

Проте, незважаючи на значну кількість наукових праць з досліджуваної проблематики, водночас, є низка проблем, які висвітлюються недостатньо, зокрема, більшої уваги потребує вивчення особливостей державного регулювання процесу забезпечення бюджетної безпеки країни.

Постановка завдання. На основі викладеного вище можна сформулювати мету дослідження, яка полягає у встановленні та характеристиці вихідних положень, на яких має ґрунтуватися державне регулювання процесу забезпечення бюджетної безпеки країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення національної економічної безпеки в цілому та бюджетної безпеки, зокрема, як передумови максимально повної реалізації національних інтересів в економічній (бюджетній) сфері виступає одним з найважливіших завдань для будь-якої країни, не виключаючи нашої, що прагне забезпечити стійкий економічний розвиток, здатність ефективно протистояти внутрішнім і зовнішнім загрозам та небезпекам функціонування економічної системи, економічну незалежність. Зазначене зумовлює об'єктивну необхідність державного регулювання процесу забезпечення економічної безпеки в цілому та бюджетної безпеки, як її складової.

Так, як відзначає Н.С. Ситнік, найважливішою умовою реалізації національних економічних інтересів виступає перехід економіки до моделі сталого розвитку з відповідним рівнем державного регулювання економічних процесів, що, на його думку, гарантує стабільне функціонування і розвиток багатонаціональної економіки [1, с. 238]. У свою чергу І.В. Губенко наголошує на тому, що бюджетна безпека представляє собою можливість бюджетної системи забезпечити платоспроможність держави, дотримуючись збалансованості доходів і витрат, та ефективного використання бюджетних коштів у процесі виконання функцій державного регулювання економічного розвитку, реалізації соціальної політики, а також утримання органів державного управління, забезпечення національної безпеки [2]. Забезпечення бюджетної безпеки є винятковою прерогативою держави. Ніхто інший не в змозі вирішити цю задачу [3, с. 312]. Таким чином, можна зробити висновок, що державне регулювання виступає обов'язковим елементом процесу забезпечення бюджетної безпеки країни.

Отже, беручи за основу висновки, зроблені Д. Буркальцевою в науковій праці [4], розглянемо базові положення, на яких має ґрунтуватися забезпечення бюджетної безпеки України в аспекті державного регулювання.

1. Враховуючи той факт, що «ефективність економіки і рівень соціального розвитку знаходяться в прямій залежності від зрілості інститутів» [5, с. 67]

важливою передумовою виступає адекватність наявної системи інститутів та інституцій забезпечення функціонування та розвитку національної економічної системи країни бюджетному потенціалу країни.

Так, відзначимо, що бюджетний потенціал країни та ефективність державного регулювання та управління економічною системою, яка суттєво залежить від рівню розвитку інститутів та інституцій, не є рівними, адже країна може мати суттєвий потенціал бюджету, не маючи при цьому ефективної економіки. Як наслідок, сформований бюджетний потенціал використовується неефективно, що генерує різноманітні загрози та призводить до отримання значних збитків економікою країни. Віддзеркаленням неефективного використання бюджетного потенціалу виступають корупційні схеми розкрадання бюджетних коштів, що, у свою чергу, зумовлює їх нестачу на фінансування важливих програм, у тому числі тих, що забезпечують зростання економіки. Неефективне використання бюджетного потенціалу відбувається також внаслідок уникнення податків та ухилення від їх сплати й «тінізації» економіки. Одночасно із цими негативними явищами країна може мати суттєвий бюджетний потенціал у розрізі наповнення доходної частини бюджету, при цьому за фактом буде наявний «штучно» утворений бюджетний дефіцит, наслідком чого, зокрема, виступає збільшення соціальної напруженості в суспільстві.

Відзначимо також, що у процесі досягнення адекватності наявної системи інститутів та інституцій забезпечення функціонування та розвитку національної економічної системи країни бюджетному потенціалу країни доцільно звернути увагу та зменшення та ліквідацію інституційних розривів, які притаманні складним системам. Так інституційні розриви можуть виникати між суміжними інститутами, правилами гри і правилами контролю, інституційними рівнями. Зазначене є негативним явищем, адже інституційний розрив, наприклад, між формальними правилами і неформальними практиками дозволяє підтримувати сформовану структуру влади і рівень корупції. При цьому, якщо інституційні розриви занадто великі або зберігаються тривалий час, то замість засвоєння і вкорінення нових ефективних інститутів можуть виникати різного роду незвершені та проміжні стани з відверто негативними наслідками: деформалізація нового інституту, часткове введення нового інституту або відторгнення нового інституту, що, у підсумку, призводить до наростання інституційного конфлікту, який призводить до появи неефективних інститутів з точки зору суспільства [5, с. 78]. Таким чином, слід підкреслити той факт, що поява та розгортання інституційних конфліктів знижує інституційні можливості забезпечення необхідного і достатнього рівню бюджетної безпеки країни.

2. В умовах прискореної фінансової глобалізації однією з важливих проблем для економіки держави виступає зростання загроз економічній безпеці держави [6, с. 108]. Враховуючи той факт, що бюджетна безпека виступає складовою третього порядку економічної безпеки, це твердження цілком можливо застосувати і для характеристики ситуації у сфері бюджетної безпеки. Відтак, доцільним виступає визначення в системі наявних та потенційних загроз та небезпек бюджетній безпеці країни об'єктів першочергового регулюючого впливу держави: загрози та небезпеки внутрішнього чи зовнішнього походження.

Так відзначимо, що основною стратегічною метою влади або основним економічним законом централізовано керованої економіки виступає максимальне виробництво засобів внутрішнього і зовнішнього пригнічення. Яскравим прикладом виступає радянська економіка, яка пропонувала громадянам СРСР убоге житло, допотопні легкові автомобілі, неїстівні продукти, але при цьому в неймовірних кількостях, які і не снилися «потенційним супротивникам», випускала найсучасніші танки, військові літаки, підводні човни, утримувала велетенську армію [7]. З наведеного прикладу можна зробити висновок, що країни з централізовано керованою економікою в забезпеченні власної безпеки, зокрема, бюджетної мають спрямованість на боротьбу та ліквідацію, перш за все, зовнішніх супротивників, тобто зовнішніх загроз та небезпек. При цьому країни з ринковою економікою поряд з приділенням уваги підтриманню обороноздатності й безпеки власних кордонів, значну увагу звертають на підтримання стабільних темпів внутрішнього розвитку економіки, тобто велика увага приділяється регулюванню внутрішніх загроз та небезпек, зокрема, у сфері забезпечення бюджетної безпеки країни.

3. Використання інституційних обмежень як елементу державного регулювання бюджетної безпеки. Саме наявність інституційних обмежень стримує командні методи управління, обмежує прийняття довільних рішень всупереч об'єктивним обставинам, підвищує збільшує рівень відкритості та прогнозованості діяльності органів державної влади та управління. В аспекті зміцнення бюджетної безпеки країни це знаходить відображення у вигляді децентралізації бюджетних повноважень; підвищення регіональної податкової самостійності; збільшення автономії та фінансової самостійності місцевих бюджетів та підвищення їх ролі у зведеному бюджеті країни; чіткого узгодження бюджетних повноважень державної та місцевої влади в чинному законодавстві; делегування центральною владою місцевим органам відповідних зобов'язань обов'язково за умови надання відповідної фінансової підтримки; запровадження системи об'ґрунтованих бюджетних правил.

4. Наявність різних варіантів поєднання заходів, методів та інструментів державного регулювання економічної системи в цілому та бюджетної, зокрема, застосування яких ґрунтується на врахуванні фаз та динаміки економічних циклів, що є умовою максимізації ефективності функціонування бюджетної системи, оптимізації бюджетного процесу та зміцнення бюджетної безпеки країни. Відзначимо, що розвиток відкритих систем супроводжується чергуванням «спокійних» (адаптаційних) та «революційних» (катастрофічних чи біфуркаційних) етапів. Так у період «спокійного» етапу при зміні зовнішніх умов адаптаційні механізми дозволяють системі пристосуватися до нових обмежень, що накладаються середовищем. У свою чергу катастрофічні механізми відповідають граничним станам системи, перехід через які призводить до різкої якісної зміни процесів, що в ній протікають, до принципової зміни їх організації. Катастрофічний етап розвитку системи зумовлює зміну самої структури вихідної системи, її переродження, виникнення нової якості [8]. При цьому, перехід системи до нової якості зумовлює виникнення різноманітних дисбалансів, загроз, небезпек, внутрішніх конфліктів. Відповідно, подібним циклічним змінам властиві загальні та специфічні чинники забезпечення та підтримання безпеки. Отже, для кожної фази економічного циклу необхідно встановити відповідні критерії забезпечення (підтримання) необхідного і достатнього рівню бюджетної безпеки.

Висновки з проведеного дослідження. У цілому слід відзначити, що рівень захисту та практичної реалізації загальнонаціональних інтересів країни є неможливим без забезпечення економічної безпеки в цілому та бюджетної безпеки, зокрема. При цьому вважаємо, що комплексне дотримання наведених положень здатне забезпечити не лише підвищення ефективності процесу забезпечення бюджетної безпеки країни, але й збільшити загальну ефективність діяльності органів державної влади та управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сытник Н.С. Государственное регулирование экономической безопасности / Н.С. Сытник // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – Ч. 2, Т. 5, № 4 – с. 236–240.
2. Губенко И. В. Анализ состояния обеспечения бюджетной безопасности Украины [Электронный ресурс] / И.В. Губенко // Вопросы Современной Экономии: Электронный научный журнал. – Режим доступа: economic-journal.net/index.php/CEI/article/download/59/47.
3. Тренев Н.Н. Управление финансами: [учеб. пособ.] / Н.Н. Тренев. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 496 с.
4. Буркальцева Д. Система обеспечения экономической безопасности государства: необхо-

димість формування и структурные составляющие / Д. Буркальцева // Наука и инновации. – 2013. – №5 (123). – с. 29–32.

5. Исправникова Н.Р. Институциональные возможности и коррупционные ограничения стратегии модернизации [Электронный ресурс] / Н.Р. Исправникова // Вестник Московского университета. Серия социология и политология. – 2012. – № 2. – с. 67–86.

6. Онищенко С.В. Класифікація загроз бюджетній безпеці держави в умовах фінансової глобаліза-

ції / С.В. Онищенко // Економіка і регіон. – 2014. – № 2 (45). – с. 108–113.

7. Виды экономических систем. Рыночная экономика [Электронный ресурс]. – Український діловий інформаційний каталог. – Режим доступа: <http://udik.com.ua/books/book-1317/chapter-45343/>.

8. Кабо И.А. Сущность эволюционного цикла национальной экономики / И.А. Кабо // Эффективная экономика. – 2011. – № 11. – Режим доступа: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1108>.

ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ BACKGROUND OF FORMING FOOD POLICY IN UKRAINE

У статті розглядаються тенденції формування продовольчої політики в Україні. Наведені існуючі проблеми її розвитку, що визначаються дієвим ринком споживчих товарів. Вказано на необхідність посилення державного захисту прав споживачів. Передумовами активізації запровадження продовольчої політики вважається належне інституційне забезпечення цього процесу з урахуванням європейського досвіду.

Ключові слова: продовольча політика, ринок споживчих товарів, продовольча безпека, національна економіка.

В статье рассматриваются тенденции формирования продовольственной политики в Украине. Приведены существующие проблемы ее развития, что определяются действенным рынком потребительских товаров. Указывается на необходимость усиления государственной защиты прав

потребителей. Предпосылками активизации усовершенствования продовольственной политики считается надлежащее институциональное обеспечение этого процесса с учетом европейского опыта.

Ключевые слова: продовольственная политика, рынок потребительских товаров, продовольственная безопасность, национальная экономика.

The article deals with trends in the development of food policy in Ukraine. Existing problems of development, defined by efficient market for consumer goods are submitted. The need to strengthen state consumer protection is indicated. Prerequisites enhance implementation of food policy is considered an adequate institutional support this process, with regard to European experience.

Key words: food policy, market consumer goods, food security, national economy.

УДК 338.22.01

Криницька О.О.

к.е.н., старший викладач кафедри економічної теорії та фінансово-економічної безпеки
Одеська національна академія харчових технологій

Постановка проблеми. В останні десятиліття у світі стали приділяти більш пильну увагу питанням продовольчої політики та харчової безпеки як складовим національної економічної політики держави. Україна на початку XXI сторіччя втратила лідируючі позиції не тільки на фінансових, але й на багатьох агропродовольчих ринках і опинилася під загрозою продовольчої безпеки. Отже, наразі можна стверджувати, що стратегічною метою розвитку продовольчої політики, яка все ще перебуває на етапі становлення, є покращення рівня життя населення, піднесення на новий якісний рівень всього комплексу соціально-економічних чинників, що забезпечують процес життєдіяльності та добробут членів суспільства. З огляду на це виникає об'єктивна необхідність аналізу сучасних тенденцій, які мають місце в розвитку вітчизняного продовольчого ринку, як одного із найвагоміших сегментів національної економіки. На сьогодні саме він визначає відносини, що формуються у процесі виробництва, обміну й споживання товарів та послуг. Саме тому ці проблеми

стають усе більш актуальними на теренах України, що обумовлено переходом країни на нові політичні й економічні відносини з країнами Європейського Союзу.

Аналіз останніх досліджень. Слід констатувати, що проблемам безпеки і якості харчової продукції присвячені наукові праці відомих вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема: В. Портера, П. Крюгмана, Р. Вернона, В. Гейця, О. Григоренка, Л. Дейнеко, О. Ільїної, Д. Крисанова, Т. Михальськи та інших, які зазначають, що незадовільний стан споживчого ринку, відсутність належного забезпечення гарантій безпечності та якості товарів і послуг сприяють зростанню соціального напруження в суспільстві та стримують економічне зростання в цілому. Між тим процеси глобалізації у світі та поширення концепції вільної торгівлі викликали потребу в узгодженні та уніфікації процедур і вимог, що застосовуються до товарів і послуг та транскордонної торгівлі ними.

Постановка завдання. Метою дослідження є поглиблення теоретичних та прикладних основ

існуючих тенденцій формування національної продовольчої політики України в контексті наближення до міжнародних вимог.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Головним завданням перетворення України на заможну європейську державу є створення високих стандартів життя населення. У ст. 42 Конституції України зазначено: «Держава захищає права споживачів, здійснює контроль за якістю і безпечністю продукції та усіх видів послуг і робіт, сприяє діяльності громадських організацій» [1]. Однак, на сьогодні в Україні не існує ефективної продовольчої політики ні де-юре, ні де-факто, хоча Україна першою з країн СНД ще у 1991 прийняла Закон «Про захист прав споживачів», чим засвідчила повагу до міжнародних засад цивілізованого захисту громадян як споживачів. Конституція України лише підтвердила незмінний курс на всебічне забезпечення захисту їх прав та здійснення контролю за якістю і безпечністю товарів. Більш того, була затверджена Методика визначення основних індикаторів продовольчої безпеки, яка декларує забезпечення раціону людини основними видами продуктів, що визначається як співвідношення між фактичним споживанням окремого продукту та його раціональною нормою [2].

Якісний харчовий продукт – це в першу чергу безпечний продукт, який не створює шкідливого впливу на здоров'я людини безпосередньо або опосередковано за умов його виробництва і обігу з дотриманням вимог санітарних заходів і споживання за призначенням [3].

Більшість високорозвинених держав світу мають досвід плідної роботи в цьому напрямі, який можна ефективно імплементувати до українських реалій [4]. При цьому він свідчить, що державна продовольча політика має бути системною, консолідованою з органами місцевого самоврядування та громадськими об'єднаннями споживачів. Вона потребує постійного удосконалення, системного і цілеспрямованого підходу до урахування вимог технічного регулювання як інструменту для захисту прав споживачів. Зазначене передбачає низку цілісних заходів економічного, правового та організаційного характеру на національному рівні.

У нашій країні забезпечення якості сільськогосподарської сировини і харчових продуктів, дотримання вимог до їх виробництва є одним зі стратегічних напрямів розвитку харчової і переробної промисловості до 2020 р. [5], що формує принципово нові завдання перед агропромисловим сектором. Головна увага звертається на якість харчових продуктів, їх відповідність медико-біологічним вимогам. Посилення контролю за якістю і безпекою продовольства, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних продуктів харчування названі в числі першочергових заходів державної продовольчої політики та оздоровлення харчування взагалі.

Серед основних напрямів державної продовольчої політики потрібно означити такі:

- забезпечення суб'єктів споживчої політики відповідними нормативними актами, що дозволило б створити конкретні механізми практичної реалізації основних принципів продовольчої політики;

- розбудова системи та забезпечення ефективності виконавчої влади в напрямі захисту прав споживачів;

- розроблення нових та приведення чинних нормативних-правових актів у відповідність до документів ЄС у сфері захисту прав споживачів;

- захист внутрішнього ринку від небезпечних та неналежної якості товарів (робіт, послуг);

- здійснення постійного контролю за безпекою продовольчої продукції (робіт, послуг), що реалізуються на споживчому ринку;

Загалом на сьогодні законотворчий процес в Україні орієнтований на приведення національного законодавства у відповідність до міжнародних вимог. При цьому основною розбіжністю у вітчизняному та європейському законодавстві є взаємовідношення таких категорій, як якість та безпека продукту. У країнах ЄС якість харчових продуктів – це категорія суто комерційна, яка не підлягає контролю з боку держави. В Україні якість та безпека харчових продуктів декларується, як єдине ціле, і тільки в такому разі продукція відповідає вітчизняним стандартам [6].

Сфера захисту прав споживачів є невід'ємною і вагомою складовою загальних прав людини. Споживач єдиний з усіх суб'єктів ринку, який не є професійним учасником і без державної підтримки не в змозі ефективно відстоювати свої законні права. Саме через стан задоволення потреб споживачів визначається рівень розвитку та цивілізованість ринку. Важливе значення має те, що спільнота споживачів – це найбільш широко представлена громада в будь-якій країні, оскільки об'єднує не лише громадян даної країни, але й іноземних громадян, які перебувають на її території. Повага та дотримання законних прав споживачів представниками влади і бізнесу, так само як відсутність такого ставлення до потреб споживачів, суттєво впливає на імідж держави.

Однак, зараз відсутнє законодавче врегулювання передачі відповідальності за безпечність та якість товарів, робіт, послуг. Споживчий ринок продовжує насичуватися сурогатами, неякісними, фальсифікованими та небезпечними для людей товарами. Не повною мірою реалізується право споживача на отримання необхідної, доступної, достовірної та своєчасної інформації про товари, роботи та послуги. Критичною є ситуація з надання фінансових послуг, зокрема кредитування та страхування. Потребує розвитку можливість реалізації права споживача: бути почутим і права на відшкодування збитків.

Пояснюється це тим, що Державна соціальна політика України базується на ідеї соціальних мінімумів: мінімальна зарплата, мінімальна пенсія, прожитковий мінімум тощо. На основі прожиткового мінімуму запроваджено систему соціальних стандартів, що стало ключовим етапом реформування соціальної політики. Це також впливає на формування основних постулатів продовольчої політики.

На сьогодні вже можна констатувати, що ринок продовольчих товарів – це система соціально-економічних відносин між його суб'єктами (виробниками, посередниками, споживачами), яка формується та розвивається у процесі опосередкованого грошовою формою обміну товарів і послуг, призначених для задоволення особистих потреб та інтересів споживачів, яка спрямована на забезпечення цілісності та безперервності процесу суспільного відтворення, зокрема людського капіталу. Зважаючи на його соціальну роль і важливе місце в життєзабезпеченні населення (а саме – задоволення найнеобхідніших потреб людини), продовольчий ринок можна вважати підсистемою соціально-економічної системи країни з притаманними їй особливостями та завданнями функціонування.

Починаючи з другої половини 2008 р., споживчий ринок почав стагнувати. Причиною була світова фінансово-економічна криза, яка негативно позначилася і на розвитку продовольчого ринку, оскільки знизилася фінансова спроможність споживачів та їх купівельна спроможність. Так рівень споживання майже усіх продуктів в Україні значно нижчий, ніж в розвинених країнах світу. Для прикладу, рівень споживання м'яса в Україні нижчий на 70%, ніж у США та Франції і на 65% – ніж у Німеччині. Сьогодні показники, що характеризують споживання продуктів харчування населенням України і розкривають рівень її продовольчої безпеки, знизилася до критичної межі, особливо це стосується м'яса, молока, фруктів і ягід, риби, яєць [7]. При цьому в Україні наявні регіональні відмінності у середньодушовому споживанні продуктів харчування та спостерігаються серйозні коливання їх вартості в регіональному вимірі. Загалом можна визначити, що існуючий стан споживання продовольчих товарів не відповідає вимогам нормального відтворення робочої сили в Україні.

Між тим, відчуваються деякі прогалини щодо законодавчої підтримки процесу забезпечення сталого споживання та виробництва, зокрема, стосовно розвитку виваженої продовольчої політики на економіко-екологічних засадах. З огляду на вищезазначене, слід констатувати, що відсутність виваженої політики сталого споживання та виробництва може призвести до:

– створення сприятливих умов для ввезення в Україну небезпечної, фальсифікованої, недоброякісної продукції невідомого походження за дем-

пінговими цінами, що негативно вплине на економіку вітчизняних підприємств, які виробляють аналогічну продукцію, та призведе до скорочення робочих місць завдяки створенню умов недобророзумної конкуренції;

– відкриття Україною свого ринку в односторонньому порядку, а для експорту власної продукції вітчизняний товаровиробник змушений буде сертифікувати свою продукцію окремо в кожній країні, залишаючи там свої кошти та сприяючи створенню за кордоном додаткових робочих місць;

– нівелювання досягнутих Україною міжурядових домовленостей щодо взаємного визнання робіт з сертифікації. Буде порушена система укладених Україною міждержавних угод з країнами СНД з цього питання, а країни – не члени СНД, з якими відсутні такі угоди, не будуть прагнути до їх укладання.

Отже, послідовна продовольча політика є важливим чинником ефективного розвитку ринку, що забезпечує вплив на повсякденне життя населення, сприяє підвищенню добробуту споживачів та створює сприятливі умови ведення бізнесу для сумлінних виробників товарів та послуг. Основним завданням органів державної влади є продовження процесу перетворення України на заможну європейську державу, пріоритетом якої є створення високих стандартів життя населення.

Стратегічна мета розвитку споживчої політики відповідає визначенням пріоритетам державної соціально-економічної політики, зокрема [8]:

– розвитку людського потенціалу нації як головної складової її національного багатства та рушійної сили суспільного прогресу, визначального критерію оцінки його рівня;

– економічному зростанню – як держави в цілому, так і окремих її регіонів, збільшенню обсягів національного виробництва продовольчих товарів і послуг населенню, як передумови формування їх грошових доходів;

– економічній стабільності – підтримання стабільного рівня цін і тарифів, зниження інфляції, підвищення рівня зайнятості, збалансованість обсягів попиту і пропозиції.

В основу управління розвитком ринку продовольчих товарів повинні бути покладені принципи сучасної парадигми управління, визначені в чисельних наукових працях іноземних та вітчизняних дослідників [9].

Суттю нової, державної споживчої політики є забезпечення високого правового рівня захисту прав споживачів саме з боку держави, реалізації їхніх прав на безпеку, поінформованість, вибір, відшкодування збитків, здійснення контролю за якістю та безпекою продукції (робіт, послуг), сприяння діяльності громадських організацій споживачів.

То ж для характеристики інституційних передумов сучасної продовольчої політики необхідно

визначити учасників процесу формування та реалізації державної продовольчої політики. Система взаємовідносин суб'єктів та об'єктів державної політики має досить особливу специфіку. Специфічною особливістю продовольчої політики слугує той факт, що споживачі водночас є й суб'єктами та об'єктами цієї політики. При цьому суб'єктами державної споживчої політики в Україні є як органи влади, так і недержавні інститути, особи.

Насамперед, слід відзначити, що суб'єкти продовольчої політики державного рівня відрізняються один від одного параметрами домінуючого впливу. Аналіз реалізації споживчої політики в Україні свідчить, що вирішальну роль у цьому відіграють органи державної влади, які покликані виконувати керівну та координуючу роль у регулюванні процесів споживання в державі.

Таким чином, продовольча політика передбачає створення сприятливих умов для насичення споживчого ринку якісними та безпечними товарами (роботами, послугами), підвищення рівня захисту здоров'я та безпеки споживачів, удосконалення законодавства України із захисту прав споживачів, його адаптація до законодавства ЄС.

На сьогоднішній день в Україні вибудована, ще не цілісна система споживчого законодавства, що потребує удосконалення.

З метою узгодження із нормами законодавства Європейського Союзу, Цивільного процесуального кодексу України у частині, що стосується захисту прав споживачів, забезпечення якості продукції в процесі її розповсюдження та розміщення на ринку, Мінекономрозвитку України було ініційовано розробку у новій редакції проекту Закону України «Про захист прав споживачів» [10]. Також Мінекономрозвитку України опрацьовано та надано зауваження до законопроекту «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо безпечності харчових продуктів» у частині внесення змін до Закону України «Про захист прав споживачів», розробленого Мінагрополітики України.

Вказаними законопроектами порушуються цілі продовольчої політики, яка має на меті ефективно регулювання суспільно важливих питань у сфері споживання в інтересах кожного зі споживачів та водночас в інтересах усього суспільства, забезпечуючи при цьому дотримання прав споживачів за допомогою правових, адміністративних та економічних інструментів державного впливу з широким залученням громади та індивідуальної ініціативи споживачів.

Державна політика у сфері дотримання прав споживачів, зокрема, права на задоволення базових потреб, на безпечне та якісне споживання, безпечне довкілля, має ініціювати та підтримувати в суспільстві пріоритет здоров'я нації через розвиток інформування та освіти споживачів. Інформаційна та освітня/просвітня діяльність громадських

організацій і досвід такої роботи в організаціях громадського суспільства є важливим ресурсом для втілення в життя державної політики в інтересах споживачів.

Адже незадовільний стан продовольчого ринку, відсутність належного забезпечення гарантій безпечності та якості товарів і послуг сприяють зростанню соціального напруження в суспільстві та стримують економічне зростання України в цілому.

Аналіз кращих практик захисту прав споживачів в країнах ЄС і світу свідчить про різноманітність підходів до врегулювання на державному рівні системи стандартизації, оцінювання відповідності, захисту прав споживачів. Однак, загальним, ключовим для Європейського Союзу та інших розвинених країн світу є втілення у практику прийняття державних рішень принципу пріоритету інтересів споживачів перед інтересами будь-яких політичних та бізнесових кіл. Тільки із застосуванням превентивного підходу до забезпечення прав споживачів при консолідації зусиль усіх зацікавлених сторін, причетних до проблематики, можна отримати корисний ефект як для споживача, так і для соціально-економічних перетворень у цілому. Баланс інтересів учасників ринкових відносин є головною умовою розвитку та оздоровлення ринку.

Формування національної інноваційно-зорієнтованої господарської системи в умовах кризи вимагає термінових заходів щодо забезпечення структурно-технологічної перебудови вітчизняної економіки. Крім того, бажання України як рівноправній державі інтегруватися в європейський та світовий простір потребує впровадження та поширення міжнародних норм і правил щодо дотримання екологічних параметрів виробництва продукції, а також стану довкілля шляхом широкого застосування загально-визнаних процедур екологічної сертифікації.

Виходячи з принципу, закріпленого у ст. 3 Конституції України про те, що людина, її життя і здоров'я, честь та гідність, недоторканність і безпека визнані в Україні найвищою соціальною цінністю, права споживачів належать до найголовніших соціальних прав громадян, захист яких покладено на державу [1].

Загальні засади забезпечення права споживачів на якість і безпечність продукції встановлюються обов'язковими процедурами стандартизації та сертифікації, що вказують на обов'язок виробників та продавців товарів і послуг пропонувати і надавати лише послуги чи уводити в обіг продукцію, які є безпечними для життя і здоров'я людини, забезпечують захист національної безпеки, охорону довкілля та природних ресурсів, запобігають недобросовісній конкуренції.

При розробленні національної політики та стратегічних планів належить враховувати необхідність їх відповідності нормам продовольчої безпеки, а також Продовольчому кодексу ООН і Всесвітньої

організації охорони здоров'я, іншим міжнародним продовольчим нормам.

Висновки. Можна констатувати, що проблеми продовольчої політики в контексті стабілізації національної економіки залежать від стану вітчизняного виробництва, яке спроможне забезпечити споживчий ринок; імпорту продовольчих товарів, включаючи товари, які можуть вироблятися в Україні і товарів, які в Україні вироблятися не можуть; рівня розвитку вітчизняної переробної промисловості; здатності населення різних регіонів України купувати товари, яка нерозривно пов'язана з насиченістю споживчого ринку та рівнем доходів населення. Тому передумовами її формування на сучасному етапі є розробка теоретико-концептуальних засад інституційного забезпечення цього процесу відповідно до соціально-економічних реалій та з урахуванням європейського досвіду.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Конституція України: Закон України прийнятий на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
2. Методика визначення основних індикаторів продовольчої безпеки: Постанова Кабінету Міністрів України № 1379 від 05.12.2007р. // Офіційний вісник України. – 2007. – № 93.
3. Про безпечність та якість харчових продуктів: Закон України № 771/97 від 23 грудня 1997р.: за станом на 11.08.2013р. // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – № 19.
4. Управління якістю у харчовій промисловості із врахуванням Європейського харчового кодексу і міжнародних стандартів // Торстен Михальський, Франк Ліліє, Анжеліка Досін. – Львів: ПАЮ, 2006. – 336с.
5. Лупенко Ю. О. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства на період до 2020 року / Ю. О. Лупенко, В. Я. Месель-Веселяк; [за ред. Ю. О. Лупенка, В. Я. Месель-Веселяка]. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 182с.
6. Єгоров Б. В. Стан харчування населення України [Електронний ресурс] / Б. Єгоров, М. Мардар. – Товари і ринки. – 2011. – Вип. 1. – С. 140-147. – Режим доступу до журн. http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_dum/tovary/2011_1/20.pdf
7. Басюркіна Н. Й. Агропромислові формування в забезпеченні продовольчої безпеки: [Монографія] / Н. Й. Басюркіна. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, – 2013. – 441с.
8. Ліпанова О. А. Споживча політика: оцінка законодавчих регламентів та напрямів розвитку / О. А. Ліпанова // Економічні інновації: Зб. наук. праць. – Одеса, 2012. – Вип. № 49. – С. 148-155.
9. Споживча політика в системі державного управління: Навч.-метод. посіб. / [Дубенко С. Д., Максименко К. О., Овчарук О. В. та ін.]; За заг. ред. Максименко К. О., Овчарук О. В., – К.: Тютюкін, 2009. – 248с.
10. Про захист прав споживачів: Закон України № 1023-ХІ від 12.05.1991р.: за станом на 02.12.2012 // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 30.

КОН'ЮНКТУРНІ ЗМІНИ НА ВІТЧИЗНЯНОМУ РИНКУ ПЛОДІВ MARKETEERING CHANGEL AT THE INLAND FRUITS MARKET

Проаналізовано вітчизняний ринок плодів з позиції забезпечення населення плодами за шістьма індикаторами. Виявлено необхідність перегляду норм споживання плодів об'єктивно необхідного імпорту. Запропоновано стратегічні напрями розвитку вітчизняного ринку плодів, що спрямовані на забезпечення їх оптимального споживання, імпортозаміщення та нарощування експортного потенціалу.

Ключові слова: ринок, плоди, виробництво, споживання, купівельна спроможність, кон'юнктура, стратегія.

плодов, направленные на обеспечение их оптимального потребления, импортозамещения и наращивания экспортного потенциала.

Ключевые слова: рынок, плоды, производство, потребление, покупательная способность, конъюнктура, стратегия.

The inland fruits market has been analyzed from the viewpoint of the population provision with fruits under six indicators. The author has revealed the necessity of reviewing the standards of the consumption, of the fruits of the objectively needed import. The strategic directions of their inland market development have been proposed aimed at the provision of the optimum consumption, import substitution and increase of the export potential.

Key words: market, fruits, production, consumption, purchasing power, business environment, strategy.

УДК 338.12.017:339.13.017:634.1.076

Сало І.А.

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

Проанализирован отечественный рынок плодов с позиции обеспечения населения плодами по шести индикаторам. Выявлена необходимость пересмотра норм потребления плодов объективно необходимого импорта. Предложены стратегические пути развития отечественного рынка

Постановка проблеми. Україна здавна характеризується сприятливими ґрунтово-кліматичними умовами для виробництва різних плодівих культур, зокрема, зерняткових, кісточкових і горіхоплідних. Плоди займають особливе місце у споживчому кошику населення, зважаючи на корисність і важливість їх у здоровому раціоні харчування. Адже вони здатні повноцінно забезпечити організм людини необхідними макро- та мікроелементами, амінокислотами, є незамінним профілактичним засобом проти багатьох недуг, а також каталізатором підвищення засвоєння інших продуктів. Це, головним чином, і визначає вагомість ринку плодів у системі продовольчого забезпечення. Проте, ще з XVIII ст. залишаються недостатньо вирішеними проблеми забезпечення населення нашої країни свіжою та переробленою плодовою продукцією, розвитку економічних взаємовідносин між учасниками ринку в міжрегіональній та зовнішній торгівлі плодами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичними та практичними економічними дослідженнями в садівництві та вивченням вітчизняного ринку плодів та ягід займалися Л. Барабаш, П. Дуброва, О. Єрмаков, В. Колесніков, Л. Костюк, Т. Маркіна, Ф. Олещенко, І. Омельченко, В. Рудьєв, Г. Сатіна, Л. Симиренко, С. Столярчук, Д. Чухно, О. Шестопаль, П. Шитт, А. Шумейко, В. Юрчишин та ін. З огляду на зміну суспільних відносин, форм власності, структури товаровиробників, державного устрою, вступу України до Світової організації торгівлі (СОТ), формування Поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ) з країнами ЄС, появу нових інформаційних джерел існує необхідність у подальшому комплексному дослідженні ринку відповідно до вимог сучасності. Адже, незважаючи на високу цінність плодів у харчуванні насе-

лення, залишаються все ще невирішеними питання його ефективного функціонування і розвитку, встановлення позитивних і негативних факторів впливу на формування ринкової кон'юнктури.

Постановка завдання. Метою досліджень є розкриття особливостей формування кон'юнктури вітчизняного ринку плодів у період економіко-політичних змін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вітчизняний ринок плодів є агрегативним. Він складається з окремих ринків за їх видами (зерняткові, кісточкові, горіхи та імпортовані плоди), характеризується сукупністю економічних взаємовідносин у системі «виробництво → реалізація → споживання плодів» на рівні країни. У реальності цей ринок, як і більшість продовольчих, не відповідає «ідеальній» моделі та класичній ринковій теорії. Однак, в цілому за типологією його можна вважати наближеним до моделі «чистої конкуренції» за такими критеріями: наявність великої кількості продавців та покупців; вільне ціноутворення та практична відсутність перешкод у виробництві та комерційній діяльності і проявів нецінової конкуренції; розширена і доступна інформація про кон'юнктуру та зміну цінової ситуації. Поряд з цим щодо окремих видів плодів ринок може різнитися за типологією. Перш за все це виявляється у формуванні кон'юнктури, цін, наявності олігополії при збуті імпортованих плодів, присутності елементів вільного й регульованого ринку. Розвиток ринку плодів повинен ґрунтуватися на поєднанні ринкових законів та елементів державного регулювання. Зважаючи на специфіку вирощування та реалізації плодів, ринок є складнорегульованим і за надання державної підтримки потребує особливих підходів і нормативного впорядкування, зокрема, стосовно розподілу коштів та їх цільового використання.

У споживчому кошику українців за рівнем відповідності фактичного споживання раціональній нормі плоди займають останнє місце. У формуванні пропозиції на вітчизняному ринку плодів роль різних типів виробників значно різниться. Основне місце серед них уже протягом тривалого часу відводиться господарствам населення, які виробляють у 4-5 разів (у 2011-2015 рр.) більше плодів на особу в рік, ніж сільськогосподарські підприємства (рис. 1). Це пояснюється, переважно, можливістю забезпечувати власні потреби у плодах, а також отримувати при продажу додатковий дохід, що особливо актуально за низької купівельної спроможності населення. Узагальнення тенденцій вітчизняного виробництва свідчить про істотну залежність діяльності садівницьких підприємств від природних та економічних умов. Серед останніх слід виділити основні проблемні позиції – необхідність залучення додаткових інвестицій на закладання і догляд за плодовими насадженнями та формування маркетингових зв'язків для ефективною комерціалізації плодів у якомога коротший термін.

На наше переконання, беззаперечним є те, що в подальшому для розширення місткості ринку та повноцінного забезпечення потреб населення у якісних плодах, відповідно до раціональних норм споживання, розширення експортних поставок і переорієнтації статусу країни з постачальника сировини на постачальника готової плодової продукції особливо важливе значення має розвиток галузі садівництва. Це підтверджує і той факт, що у 80-х роках минулого століття Україна вважалася республікою з найбільш розвиненим промисловим садівництвом з-поміж інших країн колишнього

СРСР, де вироблялося близько 35% плодів, і її недаремно називали «садівничою».



Рис. 1. Виробництво плодів за категоріями господарств, кг на особу в рік

Джерело: розраховано за даними Держстату України [1].

Дослідження кон'юнктури ринку плодів з огляду на їх велику асортиментність і сортиментність є досить складним процесом, оскільки це необхідно враховувати при формуванні балансу попиту і пропозиції. З цією метою застосовано індикатори продовольчого забезпечення.

Загальна калорійна достатність. Встановлено, що на фактично спожиті плоди однією особою протягом дня (0,1 кг) у 2015 р. припадало 67,7 ккал (в т. ч. на кісточкові та зерняткові – 43,1, на горіхи – 10,5, цитрусові – 6,3, банани – 7,8 ккал), що менше за розраховану раціональну норму (112 ккал) у 1,7 раза.

Місткість ринку. Визначена в динаміці за 2011-2015 рр. (1173-1386 тис. т), задовольняє потреби населення лише на 35-40% (табл. 1). Дослідженнями встановлено, що цей показник формується сільськогосподарськими підприємствами на

Таблиця 1

Баланс плодів в Україні, тис. т

Показники	Роки					Індекс 2015 р. до 2011 р.
	2011	2012	2013	2014	2015	
Загальна пропозиція	3860	3953	4242	3856	3651	0,9
Запаси на початок року	1183	1162	1176	1226	1149	1,0
Виробництво	1777	1884	2159	1866	2023	1,1
Імпорт	900	907	907	764	480	0,5
Загальний попит	2698	2777	3016	2707	2513	0,9
Внутрішній попит	2588	2676	2940	2627	2441	0,9
продовольство	2294	2363	2582	2318	2105	0,9
корми	37	38	43	39	41	1,1
насіння	3	3	4	3	3	1,0
переробка на нехарчові потреби	213	226	259	224	243	1,1
втрати	44	49	56	47	52	1,2
Експорт	110	101	76	80	72	0,7
Залишок на кінець року	1162	1176	1226	1149	1139	1,0
Зіставлення кінцевих залишків з попитом	0,43	0,42	0,41	0,42	0,45	-
Фонд споживання	2291	2360	2579	2315	2102	0,9
Місткість ринку	1386	1465	1710	1374	1173	0,8
Споживання на одну особу в рік, кг	50,2	51,8	56,8	53,9	49,2	1,0

Джерело: розраховано за даними Держстату України, FAO та за результатами досліджень автора [1, 2].

15-20%, господарствами населення – на 25-30 і за рахунок імпорتنих поставок – на 40-55%. Частка останніх у вартості місткості ринку плодів у 2015 р. становила близько 70% (9,4 млрд грн). При цьому однією з його особливостей є наявність об'єктивно необхідного імпорту, який склав 7,3 млрд грн.

Достатність споживання окремого продукту. Протягом 2011-2015 рр. рівень споживання плодів в Україні на особу становив у середньому 52,4 кг, або 67% від раціональної норми (78 кг), у т. ч. зерняткових – 25,7, кісточкових – 12,0, горіхів – 0,5 кг (табл. 2). Попит на цитрусові плоди та банани становив 13,2 кг на особу в рік при нормі 3-5 кг. Залишається низьким споживання переробленої плодової продукції – у перерахунку на свіжу 3,5-4,5 кг на особу в рік при нормі 5 кг. Зауважимо, що в Україні міські жителі споживають плодів у 2 рази більше, ніж сільські – до 55 кг. Ці показники свідчать про незадоволення потреб населення, а також про можливість імпортозаміщення вітчизняними плодами. Адже вартість імпортованих зерняткових та кісточкових плодів протягом 2011-2015 рр. складала 0,6-1,3 млрд грн тоді, як вони мають досить високий потенціал вирощування в Україні. На нашу думку, є необхідність перегляду норм споживання на імпортовану продукцію в бік збільшення у зв'язку із тим, що вони були встановлені ще в 70-х роках минулого століття у той час, як відбулися зміни у зовнішньоторговельній діяльності та значно підвищився попит.

За рівнем споживання плодів Україна відстає від розвинених країн у декілька разів. Зокрема, у Канаді, Італії, Іспанії, Франції на особу припадає більше 125 кг на рік. Це пояснюється не лише культурою харчування, а й високою платоспроможністю населення.

Економічна доступність продуктів. Щоб забезпечити собі необхідний раціон здорового харчування, пересічному українцеві доводиться витратити понад 50% річного сімейного бюджету, з них 4-5% (близько 600 грн) на плоди [3, 4]. На ринку плодів спостерігається більш істотний ріст цін на цю продукцію порівняно з купівельною спроможністю населення.

Диференціація вартості харчування. Населення України розподілено на групи за рівнем загальних доходів і споживання плодів. З'ясовано, що у 2015 р. лише при доході 2640,1-понад 3720,0 грн на місяць попит на них сягав більше 50 кг на особу в рік, що становить 65% раціональної норми споживання (78 кг). Але так харчуються тільки 12,2 млн осіб, або 31,2% загальної чисельності населення. Середньомісячні його доходи за підрахунками для споживання плодів відповідно до встановленої норми повинні складати не менше 8,0-10,0 тис. грн.

Продовольча незалежність окремого продукту. У середньому за 2011-2015 рр. частка імпорتنих поставок плодів у загальному обсязі їх споживання становила 34%. Україну за цим показником можна вважати продовольчозалежною від країн-імпортерів у забезпеченні населення плодами.

Вітчизняний ринок за окремими видами плодів має свої особливості у формуванні пропозиції, попиту, цін, розвитку зовнішньої торгівлі. Детальний аналіз сучасного стану ринків зерняткових і кісточкових плодів та горіхів дав змогу узагальнити їх спільні риси та проблематику розвитку. Зокрема, всі ринки характеризуються незадовільною структурою пропозиції, основна частка якої формується господарствами населення. Споживчі потреби українців задовольнялися в середньому за 2011-2015 рр. у зерняткових плодах – на 44,7%, кісточкових – на 75,0% та в горіхах – на 33,3%. Відсутність можливості зберігання, сортування, пакування у товаровиробників є перешкодою для ефективного просування плодів, що робить первинну ланку залежною від посередницьких структур. Цінова ситуація залишається несприятливою через неузгодження інтересів усіх учасників ринку.

Переважно через недостатнє фінансове забезпечення садівницьких підприємств, особливо за рахунок залучених коштів, їх пропозиція плодів на вітчизняному ринку є звуженою. Наразі необхідність в оновленні садів віком 20-30 років становить близько 25 тис. га у зв'язку з їх розрідженістю, низькою продуктивністю, невідповідністю сортового складу потребам ринку. Аналіз економічної ефективності вирощування та реалізації плодів

Таблиця 2

Показники споживання плодів в Україні, кг на особу в рік

Продукція	Раціональна норма споживання плодів	У середньому за 2011-2015 рр.			Рівень споживання, % до норми	Можливе імпортозаміщення вітчизняними плодами
		імпорт	рівень виробництва	рівень споживання		
Плоди, в т. ч.	75	31,	44,3	38,2	50,9	2,9
- зерняткові	57,5	1,8	28,9	25,7	44,7	1,8
- кісточкові	16	1,1	12,4	12,0	75,0	1,1
- горіхи	1,5	0,2	2,5	0,5	33,3	0,0
Цитрусові та банани	3	13,2	-	12,8	426,7	-

Джерело: розраховано за даними Держстату України, FAO та за результатами досліджень автора [1, 2].

підприємствами різних типів свідчить, що найбільш пристосованими для ведення виробничо-комерційної діяльності є господарські товариства, які становлять 58,5% (166) у кількості сільськогосподарських підприємств. У 2015 р. вони отримали прибуток на 1 га 19,3 тис. грн. та рівень рентабельності 50,7%. Це обумовлено дотриманням технології виробництва плодів, а також інтенсивністю виробничих витрат на одиницю площі насаджень та ціновою політикою господарств. Серед регіонів України лідером у розвитку промислового садівництва за всіма показниками економічної ефективності є Вінницька область, де зосереджено 39,3% (157,3 тис. т) виробництва плодів.

В Україні позитивні конкурентні переваги щодо обсягів експортних поставок плодів практично рівні негативним стосовно їх імпорту. Це пояснюється надто повільним розвитком промислового садівництва та незаповненою нішею ринку плодів, що й стимулює щорічне розширення імпорتنних поставок. У цілому конкурентний стан вітчизняних плодів на світовому ринку вважається стабільним, що підтверджується неістотною різницею між індексами відносної конкурентоспроможності і залежності від імпорту – 2,8-4,9. Вітчизняні плоди є більш конкурентоспроможними – ціни на них практично за всіма видами у 2-3 рази нижчі за світові, що досягається, як правило, за рахунок неефективної діяльності садівницьких підприємств. Як свідчать анкетні опитування, споживачі вважають, що вітчизняні плоди містять менше залишків хімічних речовин порівняно з імпортованими. Отже, є підстави припустити, що вони не втратять конкурентних переваг за параметром якості і попит на них буде зростати.

Важливими передумовами ефективної діяльності товаровиробників плодів є злагоджена збутова діяльність, стабільність і надійність каналів реалізації. Переважна частка продажу плодів сільськогосподарськими підприємствами в середньому за 2011-2015 рр. припадала на комерційні структури – 59,4% (164 тис. т). Перепродаж продукції через кількох посередників супроводжується зосередженням виручки і збагаченням торговельної ланки та недофінансуванням галузі садівництва. Вважаємо, що посередницьку діяльність на вітчизняному ринку можна розглядати і з іншої функціональної позиції – як можливість, при недостатньому забезпеченні плодосховищами для зберігання, швидкого збуту продукції всіма категоріями господарств через втрату її споживчих якостей. До речі, саме таку функцію виконували посередники за часів Російської імперії [5].

Експортні поставки свіжих плодів у вітчизняному виробництві протягом 2011-2015 рр. займали лише 4-6% (72-110 тис. т). У цілому їх товарооборот у садівницьких підприємствах та господарствах населення країни здійснюється через міські

і стихійні ринки та супермаркети – в межах 34-50% загального обсягу (497-652 тис. т). Основна частка плодів, що вирощуються господарствами населення (65-70% – 965-1121 тис. т), використовується для власного споживання, і тільки незначна маса, переважно яблука та горіхи, реалізуються переробним підприємствам. Оптова закупівля відбувається за цінами значно нижчими, ніж ринкові.

Цінова ситуація на внутрішньому ринку характеризується різко вираженою сезонною циклічністю. Спостерігається динамічність цін як у розрізі окремих місяців і років, так і в залежності від етапу товаропросування, регіону та місця продажу, витрат на виробництво та реалізацію, породної структури насаджень і помологічних сортів. Встановлені коефіцієнти цінової еластичності попиту, пропозиції та платоспроможної еластичності попиту свідчать, що через низьку купівельну спроможність населення при неістотних коливаннях цін на ринку обсяги реалізації плодів майже не змінюються, а незначна зміна в доходах практично не впливає на рівень споживання. Відзначимо, що в не сезон збору врожаю яблука реалізуються за цінами в 1,5-2 рази вищими. Причому накопичувальний грошовий потік у господарствах, котрі мають можливість зберігати плоди, формується безперервно протягом року тоді, як за відсутності такої можливості – лише восени. Отже, задоволення потреб споживачів плодами цілорічно та ефективність діяльності садівницьких підприємств істотно залежить від наявності належної бази зберігання плодів.

З огляду на необхідність розширення виробництва плодів особливо актуальними залишаються дослідження та розробки, спрямовані на пошук оптимальних механізмів забезпечення галузі садівництва додатковими фінансовими ресурсами. Адже на закладання 1 га саду в залежності від виду плодових культур і схеми садіння необхідно від 200 тис. грн.

Ринок плодів є одним з небагатьох, який формується переважно під впливом попиту і пропозиції. Протягом останніх років державна фінансова підтримка галузі садівництва в Україні здійснювалася тільки шляхом розподілу коштів зі спецфонду: до 2011 р. з 1%-го, а в подальшому з 1,5%-го збору згідно із Законом України «Про збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства» (рис. 2) [6]. Ефект від використання коштів спецфонду щороку зростав. На 1 грн витрачених у 2010 р. коштів отримано виручку від реалізації плодів – 5,46 грн, що у 18 разів більше, ніж у 2000 р. У 2012 р. частка валових зборів плодів у сільськогосподарських підприємствах сформована за рахунок державної підтримки становила 90,5% (327 тис. т). А урожайність закладених садів була вищою у 6,3 рази (7,9 т/га) проти існуючих насаджень і це при тому, що не всі куль-

тури вступили у товарне плодоношення, зокрема, кісточкові 2009-2012 рр. посадки та зерняткові 2010-2012 рр. Тобто можна стверджувати, що занепад галузі садівництва вдалося призупинити. Однак, згаданий закон втратив чинність у 2013 р.



Рис. 2. Державне фінансування на закладання багаторічних насаджень в Україні

Джерело: розраховано за даними Держстату та Мінагропрому України.

На нашу думку, питання фінансового забезпечення галузі садівництва потребують подальшого законодавчого врегулювання.

Подальша стратегія розвитку ринку плодів залежить від особливостей функціонування ринків зерняткових, кісточкових, горіхів та імпортованих плодів, впливу різних чинників на баланс попиту і пропозиції, експортно-імпортних операцій. У перспективі з метою формування необхідної стабільної товарної пропозиції плодів, вітчизняний ринок повинен розвиватися в таких напрямках [3]: збільшення обсягів виробництва високоякісних плодів у спеціалізованих сільськогосподарських підприємствах, зокрема, господарських товариствах, які можуть забезпечити здорову конкуренцію на ринку; формування стандартних партій вітчизняних плодів різного асортименту і сортименту в необхідних обсягах (залежно від попиту споживачів та потенційної можливості інфраструктури ринку) для задоволення як внутрішніх потреб, так і нарощування експортного потенціалу; розвиток взаємовідносин між товаровиробниками та закупівельними організаціями (посередниками) повинен бути основою комерційної політики садівницьких підприємств і спрямовуватися на зосередження основних прибутків у первинній ланці – безпосередніх виробників плодів, що можливо за належного розвитку торговельної структури – оптових плодоовочевих ринків світового зразку та кооперації між дрібними товаровиробниками; ціноутворення на вітчизняному ринку плодів має спрямовуватися на забезпечення цінової доступності споживання плодів, покриття виробничих витрат і можливості розширення пропозиції; взаємоузгоджені економічні зв'язки між галуззю садівництва та ринками промислових ресурсів повинні спрямовуватися на забезпечення садівницьких підприємств матеріально-технічними ресурсами (технікою, паливом, отрутохімікатами,

добривами тощо) на принципах еквівалентності; використання інноваційних екологічнобезпечних технологій вирощування плодів у садівницьких підприємствах з метою отримання максимальних прибутків при мінімальних витратах виробництва; спрямування зовнішньоекономічної діяльності на розвиток торговельних відносин з іншими країнами та знаходження власної ніші на світовому ринку; інвестиційна діяльність, спрямована на залучення капіталу, зокрема, іноземного. З формуванням стабільної, стійкої, спрямованої на ліквідацію тінювих механізмів ведення бізнесу підприємницької атмосфери в країні та ефективно діючої нормативно-правової бази є можливість подальшого створення спільних садівницьких підприємств, заснованих частково на іноземному капіталі.

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнюючи отримані результати відзначимо, що вітчизняний ринок плодів ще не можна визнати оптимально функціонуючим як за структурою, так і за наповненням. Протягом тривалого періоду на нього впливають, з одного боку, низька купівельна спроможність населення, через що попит задовольняється тільки на 63-73% раціональних норм споживання, а також слабкі економічні позиції на світовому ринку плодів – експортні поставки у виробництві становлять лише 4-6 тоді, як імпортні – 24-51%, з іншого боку, недостатній розвиток і збитковість галузі садівництва, відсутність достатніх площ промислових садів, висока капіталомісткість вирощування і догляду за ними, формування пропозиції переважно господарствами населення, невідповідність продукції стандартам товарної якості, перепродажем її через ряд посередників, неефективність ринкової інфраструктури.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Україна в цифрах 2015 / [за ред. І.М. Жук; відп. за вип. О.А. Вишневська]. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 239 с.
2. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України / [відп. за вип. О. М. Прокопенко]. – К.: Держаналітінформ, 2016. – 54 с.
3. Сало І.А. Розвиток ринку плодів в Україні [монографія] / І.А. Сало. – К.: ННЦ ІАЕ, 2013. – 394 с.
4. Ємність внутрішнього споживчого ринку сільськогосподарської продукції та продовольства: монографія / [Шпичак О.М., Лупенко Ю.О., Жук В.М. та ін.]; за ред. О.М. Шпичака. – К.: ННЦ ІАЕ, 2013. – 186 с.
5. Симиренко Л.П. Крымское промышленное плодоводство. – т. 1 / Л.П. Симиренко. – М., 1912. – 740 с.
6. Про збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства [Електронний ресурс]: Закон України Кабінет Міністрів України від 09.04.1999 р. № 587-XIV. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.

КЛАСИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ У ДЕРЖАВНОМУ РЕГУЛЮВАННІ ПАСАЖИРСЬКОГО АВТОМОБІЛЬНОГО ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСУ

CLASSIFICATION OF GOVERNMENT REGULATION OF RISKS IN ROAD PASSENGER TRANSPORT SECTOR

У статті досліджено класифікація ризиків у державному регулюванні пасажирського автомобільного транспортного комплексу. Виявлені основні чинники, що впливають на рівень ризиків в діяльності суб'єктів пасажирського автомобільного транспортного комплексу. Розкриті основні завдання державного регулювання в транспортній галузі. Для об'єктивної оцінки загального стану законодавства в сфері пасажирського автомобільного транспорту досліджено нормативно-правове забезпечення галузі.

Ключові слова: ризик, пасажирський автомобільний транспортний комплекс, державне регулювання, цивільне законодавство, відшкодування збитків.

В статье исследована классификация рисков в государственном регулировании пассажирского автомобильного транспортного комплекса. Выявлены основные факторы, влияющие на уровень рисков в деятельности субъектов пассажирского

автомобильного транспортного комплекса. Раскрыты основные задачи государственного регулирования в транспортной отрасли. Для объективной оценки общего состояния законодательства в сфере пассажирского автомобильного транспорта исследовано нормативно-правовое обеспечение отрасли.

Ключевые слова: риск, пассажирский автомобильный транспортный комплекс, государственное регулирование, гражданское законодательство, возмещения убытков.

This article explores the risk classification of state regulation of road passenger transport sector. The basic factors affecting the level of risk in the activities of road passenger transport sector. The basic task of state regulation in the transport sector. For an objective assessment of the general state of legislation on road passenger transport studied regulatory support industry.

Key words: risk, risk, passenger motor transport complex, government regulation, civil law, damages.

УДК 338.47

Сафонов Ю.М.

д.е.н., професор,
Київський національний
економічний університет
імені Вадима Гетьмана

Ленська Н.І.

аспірант
Одеський національний університет
імені І.І. Мечникова

Постановка проблеми Для ефективного функціонування транспортної інфраструктури, конкурентоспроможності пасажирського автомобільного транспорту і надання якісного сервісу необхідним є чітке усвідомлення ризиків і загроз, що присутні в транспортному обслуговуванні пасажирів. Національні суб'єкти пасажирського автомобільного транспортного комплексу стикаються з різноманітними ризиками, діють в найнесприятливіших економічних умовах, що перешкоджають їхньому ефективному функціонуванню та в багатьох випадках призводять до банкрутства, що й обумовлює необхідність виробляти особливі управлінські підходи з боку держави. Для України в даний час характерна невисока ефективність системи державного регулювання діяльності транспортного комплексу. Це знаходить свій вияв у тому, що система регулювання транспортних тарифів недостатньо гнучка і стабільна. Відсутній диференційований підхід до регулювання природно-монопольних, конкурентних видів діяльності. Поки недосконала законодавча і нормативна база функціонування транспортної системи. Тому вирішення даних проблем потребує розуміння природи їх виникнення.

Аналіз досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні проблеми класифікації ризиків у державному регулюванні пасажирського автомобільного транспортного комплексу знайшли відображення у працях вітчизняних вчених: О.О. Бакаєва, Ю.С. Бараша, В.Л. Диканя, В.М. Загорулька, Ю.Ф. Кулаєва, М.В. Макаренка,

А.М. Новикової, В.І. Пасічника, Є.М. Сича та багатьох інших. Разом з тим, не дивлячись на велику кількість публікацій, залишається багато невирішених проблем в забезпеченні якості транспортного обслуговування пасажирів, яке базується на захисті від ризиків, як на рівні держави, так і на рівні суб'єктів господарювання. Окрім того, ситуацію ускладнює відсутність системності, координованості та єдиних поглядів стосовно класифікації ризиків у цій сфері. Все це і зумовило актуальність обраної теми і напрямків її дослідження.

Постановка завдання. На сьогоднішній день практично всі суб'єкти господарювання схильні до ризиків. Таке твердження вірне і для пасажирського автомобільного транспортного комплексу, який є одним з важливих галузей національного господарства. Однак для забезпечення сталого ефективного державного регулювання цього сегменту необхідна детальна класифікація ризиків, з якими стикаються сучасні підприємства транспортного комплексу, яка б включала забезпечення процесу їх запобігання та оцінку наслідків від цих ризиків. Саме тому, метою статті є узагальнення та систематизація ризиків пасажирського автомобільного транспортного комплексу для розробки подальших рекомендацій щодо забезпечення якісного державного регулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ризик – це економічна категорія, яка відображає можливість виникнення несприятливої ситуації або невдалого результату виробничо-господарської, фінансової і (або)

інноваційної діяльності, невід'ємний елемент діяльності в умовах ринку [3].

Щодо групи автотранспортних ризиків, необхідно відзначити, що ці ризики мають свої певні межі і їх з повною підставою можна віднести до складових галузевої специфіки, таким же чином, як і найбільш характерні для певних видів діяльності ризики, наприклад, морського, залізничного, авіаційного транспорту, ризики будівництва, промислового виробництва і т.д.

У широкому сенсі ризик це: 1) можлива небезпека; 2) характеристика діяльності, в даному випадку, експлуатація транспортних засобів за можливих несприятливих наслідків; 3) можливість або ймовірність завдання збитків або шкоди учасникам транспортного процесу або пішоходам; 4) майно або особи, які піддаються збитку або шкоди в ході експлуатації транспортних засобів; 5) незастрахований інтерес власника, а також оператора або водія транспортного засобу щодо суми, яка буде необхідна для відшкодування збитку або шкоди, які можуть бути завдані при користуванні транспортним засобом.

Щодо поділу ризиків і потенційних небезпек, пов'язаних з використанням транспортних засобів, на вищевказані основні категорії слід підкреслити, що воно умовно, оскільки можливість настання несприятливих наслідків у кожному конкретному випадку може бути викликана комплексом причин і так званою ризиковою ситуацією. Причинно-наслідкові зв'язки настання збитків (шкоди) можуть бути досить складними. Під терміном «експлуатаційні ризики» мається на увазі група ризиків і небезпек, які безпосередньо пов'язані з володінням, розпорядженням (використанням) транспортним засобом, тобто його експлуатацією в певній ризиковій ситуації.

Термін «ризикова ситуація» включає в себе географічні, політичні, економічні, адміністративні умови місця і часу експлуатації транспортного засобу, які можуть змінюватися незалежно від власника або оператора транспортного засобу і впливають на частоту ДТП і розмір збитків, які несе сам і зобов'язаний відшкодувати власник транспортного засобу [3].

До ризикової ситуації в Україні слід віднести також технічну і медичну допомогу при ДТП. Від того, наскільки своєчасно і кваліфіковано буде надана екстрена медична допомога потерпілому на місці події, часто залежать питання життя та смерті, одужання або настання інвалідності для жертв ДТП. З огляду на багатокілометрові відстані та укомплектованість персоналу ця ситуація багато в чому відрізняється від європейських країн в гіршу сторін. Істотним фактором в ризиковій ситуації є дії дорожньої поліції щодо запобігання ДТП, особливо людський фактор, боротьба із викраденням і крадіжкою автомобілів, встановлення фактичної ситуації при ДТП, оцінка збитку.

Згідно зі статистикою, в 2016 році мало місце 155 тис. ДТП, при цьому загинуло 3 187 чоловік, травмовано 32 тис. чоловік. Основними причинами, за даними ДАІ, були наступні:

- 1) Перевищення швидкості – 5025 випадків;
- 2) Порушення правил маневрування і виїзд на зустрічну смугу – 3823 випадків;
- 3) Керування транспортним засобом в нетверезому вигляді – 2327 випадків;
- 4) Порушення правил проїзду перехресть – 1764 випадків
- 5) Порушення ПДР пішоходами – 1099 випадків [4].

Розглядаючи експлуатацію і використання автотранспортних засобів можна запропонувати таку класифікацію пов'язаних з ними ризиків, які ведуть до матеріальних втрат, в тому числі в результаті дорожньо-транспортної пригоди:

1) Ризик технічний – визначається ступенем технічного стану транспортного засобу, тобто здійсненням превентивних заходів (регулярне проведення профілактики і технічного обслуговування транспортного засобу);

2) Ризик експлуатаційний – ризик, що виникає в процесі експлуатації або використання транспортного засобу. Він об'єднує в собі ризики, пов'язані з експлуатацією транспортних засобів з перевезення пасажирів і вантажів;

3) Ризики, викликані дією людського чинника – професійна підготовка або кваліфікація оператора, його фізичний і нервово-психічний стан;

4) Ризик аварії з вини інших учасників транспортного процесу – це ймовірність збитків в результаті дій інших учасників; ризик пошкодження, крадіжки або втрати транспортного засобу – ризик настання фінансової шкоди, викликані:

– протиправними діями інших осіб в результаті вчинення ними повного або часткового пошкодження транспортного засобу, його крадіжки (викрадення); втратою транспортного засобу;

– частковим або повним пошкодженням транспортного засобу в результаті стихійного лиха та природних катаклізмів (пожежі, повені, урагану тощо), громадських заворушень, терористичних актів чи військових дій.

Суб'єкти транспортної галузі, на нашу думку, також стикаються і з іншими категоріями ризику, пов'язаними з наданням відповідних послуг:

1. Ризик, викликаний зміною цін на пропоновані транспортні послуги. В процесі діяльності транспортної компанії на ринку споживач з різних причин може відмовитися від її послуг і надати перевагу зовсім іншим послугам. Наприклад, через високий ризик аварій і високих цін пасажир може відмовитися від послуг автотранспортних підприємств і перемкнуту свій попит на залізничний транспорт. В результаті ринкові ціни можуть знизитися. До такого ж наслідку може призвести загострення

конкуренції, внаслідок чого дана компанія зазнає серйозних збитків.

2. Ризик зміни цін на фактори виробництва. Це ризик того, що ціни на якісь чинники виробництва раптово зміняться. Наприклад, підвищиться мінімальний рівень оплати праці або піднімуться тарифи на паливо. Якщо власник або транспортна компанія для фінансування її діяльності взяла кредит на умовах плаваючої процентної ставки, то вони піддають себе ризику її підвищення.

3. Ризик помилок персоналу через його низьку кваліфікацію, відсутність необхідного досвіду вирішення виникаючих проблем.

4. Ризик, пов'язаний з неякісною або недостовірною інформацією на різних стадіях проектування, будівництва і експлуатації транспортних об'єктів, а також з інформацією про стан зовнішнього середовища і його можливі зміни, розвитку навколишньої інфраструктури, невдалого вкладення інвестицій, формування неоптимального портфеля замовлень на транспортне обслуговування, отримання доходів нижче запланованих, невиконання терміну окупності коштів, вкладених в конкретний проект.

Економічні ризики повинні враховуватися при складанні фінансового плану транспортної компанії. При цьому інвесторам і кредиторам необхідно гарантувати, що вкладені ними гроші принесуть доходи, достатні для покриття витрат, виплати заборгованості і забезпечення окупності інвестицій. Потрібно мати на увазі, що навіть дуже успішні проекти можуть зіткнутися з тимчасовим зниженням доходів через короткострокове падіння попиту на транспортні послуги або зниження цін на них. Для компенсації тимчасового зниження доходів компанії її заплановані щорічні доходи повинні твердо перебивати максимальні річні виплати по заборгованості, збитки від інфляційного і податкового ризиків, ризиків, викликаних коливаннями валютних курсів, екологічних ризиків, ризиків, викликаних рішеннями уряду та ін.

Визначаються фактори, що впливають на рівень економічних ризиків в діяльності суб'єктів транспортної галузі, до яких з повною підставою можна віднести, наприклад:

- Мінливість обсягу попиту;
- Зміна цін на транспортні послуги, в результаті чого або знижуються доходи транспортних підприємств (в разі зниження тарифів – це мало ймовірно), або скорочується попит на послуги конкретної групи перевізників (споживачі йдуть до інших перевізників);
- Зміна цін постачальників (перш за все, палива, транспортних засобів, запасних частин до них і т.п.);
- Залежність від коливань курсів валют;
- Операційний важіль. Цей фактор відображає ступінь впливу змін в обсязі продажів компанії

послуг на ROE. Операційний важіль збільшується з ростом величини постійних витрат в структурі витрат компанії;

- Здатність компанії адаптуватися до ситуації на ринку.

Економічні ризики можуть бути викликані особливостями функціонування різних підрозділів суб'єктів транспортної галузі, стилем управління, кваліфікаційними та професійними характеристиками персоналу. Остання обставина, як правило, впливає на прийняття рішень в області управління ризиками, на вибір методів управління ризиками. Також даються взнаки фінансові обмеження, тобто обмеженість фінансових коштів, що виділяються на управління ризиками.

Особливо часто економічні ризики негативно позначаються на грошових потоках суб'єктів транспортної галузі, на розмірах їх прибутку, що виражається не тільки в прямих збитках і втратах суб'єктів як наслідок прояву ризиків, а й у збільшенні витрат на управління ризиками. Нестабільність грошових потоків, зниження прибутку порушують нормальний ритм роботи суб'єктів транспортної галузі. Тоді прийняті менеджментом суб'єктів транспортної галузі рішення з управління економічними ризиками повинні бути спрямовані на зниження витрат з урахуванням можливого збитку, захист від занадто великих втрат при настанні економічних ризиків, на підтримку прибутковості функціонування суб'єкта, забезпечення стабільності грошових потоків і розвиток суб'єктів транспортної галузі.

Крім економічних ризиків транспортні підприємства стикаються зі специфічними, властивими в основному транспорту, ризиками, що виникають в ході експлуатації транспортних засобів, які ми називаємо «експлуатаційними транспортними ризиками». Це:

1) Ризик втрати майна суб'єктом транспортної галузі в результаті стихійних лих, аварій, розкрадань, псування або втрати в ході транспортного процесу;

2) Ризик виходу з ладу транспортних засобів та іншого обладнання суб'єкта транспортної галузі. Цей ризик виникає у випадках виходу техніки з ладу, морального і фізичного старіння транспортної техніки, її використання некваліфікованим персоналом, а також виходу з ладу транспортного об'єкта.

Експлуатаційні транспортні ризики, з якими в своїй діяльності стикаються суб'єкти транспортної галузі, є джерелами потенційно можливої втрати ресурсів, додаткових витрат, зниження доходів від фінансово-господарської діяльності. Вони серед інших причин сприяють підвищенню рівня збитковості підприємств (табл. 1).

Як видно з табл. 1, саме в транспортній сфері найнижча в порівнянні з іншими галузями еконо-

міки частка прибуткових підприємств і організацій в їх загальній кількості. За часткою збиткових підприємств транспорт серед інших галузей економіки відстає тільки від сільського господарства і житлово-комунального господарства, а також перевищує середній показник по країні. Значною мірою це пов'язано з різними складовими економічного ризику, з яким стикаються транспортні підприємства в своїй діяльності.

В умовах української економіки причиною банкрутства підприємства часто є несприятливі зовнішні умови, різкі коливання кон'юнктури і в цілому економічні умови ділового життя. Але при цьому необхідно відзначити, що на виникнення економічних ризиків впливають обрана керівництвом підприємства стратегія виживання, наявність або відсутність пристосувальних компенсаційних механізмів.

Ринкові реформи мали істотний вплив на структуру господарюючих суб'єктів, розподіл перевезень пасажирів між різними видами транспорту, а також на особливості експлуатації транспортних засобів операторами, які представляють різні форми власності.

Присутність держави в цій сфері діяльності багато в чому має формальний характер (за винятком транспортної інфраструктури та видачі ліцензій на експлуатацію транспортних засобів) і, в основному, обмежується обов'язком регулювання дорожнього руху. Діяльність комерційних операторів, а також власників транспортних засобів здійснюється фактично лише на дозвільній основі. Існують різні оцінки рівня безпеки руху на різних видах транспорту, хоча не всі, звичайно, можна виміряти і оцінити. До кількісних оцінок відносять, наприклад, такі питомі показники, як порівняння різних видів аварій до певної кількості транспортних засобів, до машино-кілометрів або пасажиро-кілометрів і т.п. Підкреслимо, що в державну статистичну звітність включаються відомості тільки по ті аварійні ситуації, в яких були загиблі або люди, які отримали поранення, інші транспортні пригоди враховуються власниками транспортних засобів, органами управління транспорту, а

облік загиблих і поранених ведеться медичними установами. Тому, природно, дуже важко зібрати об'єктивні дані про кількість аварій, проаналізувати їх причини і обставини, врахувати всі матеріальні втрати, які спричинили транспортні пригоди.

Ряд авторів, разом з тим, намагається підрахувати збиток, пов'язаний з транспортними пригодами. При цьому повинен враховуватися не тільки прямий матеріальний збиток, викликаний пошкодженням або втратою транспортних засобів, витратами на надання медичної допомоги та лікування, втратами робочого часу і заробітку постраждалих, але і подальший економічний збиток у зв'язку з людськими жертвами, що відбулися в результаті катастроф на всіх видах транспорту, число яких щорічно складає близько 40 тис. чоловік.

Державне регулювання діяльності транспорту в Україні здійснюється за допомогою реалізації системи заходів: правового і адміністративного регулювання, а також податкової, фінансово-кредитної, тарифної, інвестиційної, соціальної політики. Підприємства пасажирського автомобільного транспорту виконують перевезення і надають послуги на підставі державних контрактів, державних замовлень і договорів на перевезення пасажирів з урахуванням економічної ефективності провізних та переробних можливостей транспорту [2, с. 141-142].

В Україні згідно з чинним законодавством визначені основні завдання державного регулювання в галузі транспорту:

- своєчасне, повне і якісне задоволення потреб населення і суспільного виробництва в перевезеннях;
- захист прав громадян під час транспортного обслуговування;
- безпечне функціонування транспорту;
- дотримання необхідних темпів і пропорцій розвитку національної транспортної системи;
- захист економічних інтересів України, законних інтересів підприємств і організацій транспорту та споживачів транспортних послуг;
- створення рівних умов для розвитку господарської діяльності підприємств транспорту;

Таблиця 1

Питома вага збиткових підприємств і організацій по основних галузях економіки (у відсотках від загального числа підприємств) [4]

Галузі економіки	Роки									
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Всього в економіці	34,2	50,1	53,2	40,8	39,8	37,9	43,5	43,0	38,1	36,4
Промисловість	26,4	46,9	48,8	39,1	39,7	39,3	45,1	44,5	40,9	36,6
Сільське господарство	55,0	78,1	84,4	52,7	50,7	46,3	55,6	53,3	38,8	42,3
Будівництво	17,7	36,6	40,6	37,7	37,2	35,4	38,6	42,4	39,3	34,0
Транспорт	31,5	54,0	53,4	47,9	44,1	40,9	45,6	49,0	46,3	40,6
Зв'язок	28,9	29,4	44,3	28,4	26,1	25,4	35,1	36,2	36,1	34,5
Житлово-комунальне господарство	42,6	50,7	60,1	61,4	61,1	59,1	60,8	61,1	60,0	61,0

- обмеження монополізму та розвиток конкуренції;

- координація роботи різних видів транспорту; ліцензування окремих видів діяльності в галузі транспорту;

- охорона навколишнього середовища від шкідливого впливу транспорту [2, с. 144].

Державне регулювання пасажирського автомобільного транспорту в Україні здійснюють: на загальнодержавному рівні – Міністерство інфраструктури України, яке відповідає за розвиток транспортно-дорожнього комплексу, координує роботу об'єднань, підприємств, установ і організацій пасажирського автомобільного комплексу; на регіональному рівні – комісії з координації роботи транспорту, створені органами місцевої влади та самоврядування.

Функції центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування щодо регулювання діяльності підприємств пасажирського автомобільного транспорту реалізуються через систему податків, податкових пільг, введених нормативів та інших економічних засобів відповідно до чинного законодавства України.

Органи управління транспортом сприяють органам державної влади і місцевого самоврядування у виконанні ними своїх повноважень щодо соціального та економічного розвитку пасажирського автомобільного транспорту, спільно з ними виконують програми захисту навколишнього середовища, розробляють узгоджені заходи для забезпечення безперебійної роботи транспорту у разі стихійного лиха, аварій, катастроф і під час ліквідації їх наслідків, координують роботу із запобігання аваріям та правопорушень на транспорті, а також організують взаємодію різних видів транспорту з метою більш ефективного їх використання, підвищення якості обслуговування [5].

При виборі інструментів захисту на випадок матеріалізації ризику в пасажирському автомобільному транспортному секторі необхідно, перш за все, враховувати особливості ризиків на будь-якому виді транспорту.

По-перше, економічний ризик має інтеграційний, багатофакторний характер і як самостійний, як правило, не підлягає захисту. Тому слід вибрати види захисту, які найбільш економічно доцільні для даного виду транспорту і транспортної діяльності господарюючого суб'єкта.

По-друге, матеріальні та моральні збитки несуть не тільки транспортні підприємства, але також суб'єкти, об'єкти, учасники транспортного процесу і треті особи. Причому збиток, нанесений третім особам, може багаторазово перевищувати втрати самого транспортного підприємства. Захист інтересів третіх осіб у разі нанесення їм шкоди регулюється Цивільним кодексом України (ЦКУ).

Відшкодування збитків, завданих порушенням цивільних прав, є найбільш адекватним цивільному праву та майновим відносинам способом захисту.

У статті 22 ЦКУ «Відшкодування збитків та інші способи відшкодування майнової шкоди» закріплений найважливіший принцип приватного права – повне відшкодування збитків.

Цивільне законодавство передбачає два види збитків:

- 1) реальний збиток – втрати, яких особа зазнала у зв'язку зі знищенням або пошкодженням речі, а також витрати, які особа зробила або мусить зробити для відновлення свого порушеного права;

- 2) упущену вигоду – доходи, які особа могла б реально одержати за звичайних обставин, якби її право не було порушене [1].

Поняття упущеної вигоди включає в себе критерій для визначення розміру упущеної вигоди, так як при підрахунку розміру збитків визначається, які були б доходи, які особа одержала б при належному виконанні обов'язків з урахуванням звичайних умов цивільного обороту. Крім цього, законодавство передбачає, що до особи, що порушила право, при отриманні нею внаслідок цього доходів може бути пред'явлена вимога відшкодування поряд з іншими збитками і упущеної вигоди в розмірі, не меншому, ніж отримані таким чином доходи. Право на пред'явлення зазначених вимог надається виключно особі, право якої було порушено.

Чинне цивільне законодавство України передбачає відшкодування збитків потерпілій стороні, що регламентується положеннями глави 3 ЦКУ «Захист цивільних прав та інтересів».

Оскільки багато видів діяльності, які є необхідними для нормального функціонування суспільства, пов'язані з потенційною небезпекою нанесення шкоди здоров'ю і майновим інтересам третіх осіб, відповідно до загальноприйнятої практики винна сторона зобов'язана повністю компенсувати виниклу шкоду. Так, зокрема, Цивільний кодекс України (Гл. 82, § 1, ст. 1166), визначає, що майнова шкода, завдана неправомірними рішеннями, діями чи бездіяльністю особистим немайновим правам фізичної або юридичної особи, а також шкода, завдана майну фізичної або юридичної особи, відшкодується в повному обсязі особою, яка її завдала. Цивільним кодексом (ст. 1172) також передбачається відповідальність юридичної чи фізичної особи за відшкодування шкоди, завданої їхнім працівником під час виконання ним своїх трудових (службових) обов'язків. Відповідно до зазначеної статті, юридична або фізична особа зобов'язана відшкодувати шкоду, завдану їхнім працівником під час виконання ним своїх трудових (службових) обов'язків [1].

Існує цілий ряд юридичних і фізичних осіб, діяльність яких так чи інакше пов'язана з підвищеною небезпекою для оточуючих. До зазначених суб'єктів діяльності можна віднести транспортні підприєм-

ства і організації, де використовуються транспортні засоби, що представляють реальну або потенційну небезпеку для оточуючих. Якщо в результаті діяльності з джерелами підвищеної небезпеки оточуючим заподіяно шкоду, то винні організації зобов'язані відшкодувати шкоду, заподіяну вказаним джерелом підвищеної небезпеки, якщо вони не доведуть, що шкоди було завдано внаслідок непереборної сили або умислу потерпілого (ст. 1187 ЦКУ).

Під власником джерела підвищеної небезпеки, таким чином, слід розуміти підприємство, організацію, установу або громадянина, що здійснюють експлуатацію транспортного засобу в силу належного їм права власності, права оперативного управління або з інших підстав (за договором оренди, за дорученням на керування транспортним засобом, в силу розпорядження компетентних органів про передачу юридичній особі у тимчасове користування джерела підвищеної небезпеки тощо) [1].

Не визнається власником джерела підвищеної небезпеки і не несе відповідальності за заподіяну шкоду перед потерпілим особа, яка керує джерелом підвищеної небезпеки в силу трудових відносин з власником цього джерела (водій автотранспортного засобу).

Якщо в результаті протиправних дій інших осіб транспортний засіб вийшов з володіння його власника (крадіжка, угон автомобіля) і це доведено документально, то даний власник не відповідає за шкоду, заподіяну даними джерелом. У подібних випадках відповідальність осіб, які в результаті протиправних дій стали фактичними власниками джерела підвищеної небезпеки, в кожному конкретному випадку визначається відповідно до положень чинного законодавства. Проте, власник транспортного засобу не звільняється від відповідальності за його втрати і може бути покараний за те, що ним не було своєчасно вжито необхідних заходів, що забезпечують безпеку при використанні транспортного засобу (наприклад, організація необхідної охорони, використання контрольної сигналізації і т.д.).

У такій ситуації на кожного з заподіювачів шкоди може бути покладена відповідальність за шкоду в пайовому порядку залежно від ступеня вини кожного з них [1].

Розглянуті вище обставини мають велике значення для визначення відповідальності працівників або власників джерел підвищеної небезпеки, які використовуються або обслуговуються. Наприклад, в разі ДТП підприємство, яке володіє транспортним засобом, зобов'язано буде відшкодувати збиток потерпілому і при відсутності провини водія, який є працівником цього підприємства. Відповідальність же працівника перед підприємством настає тільки тоді, коли його вина очевидна і обвинувачений не може довести її відсутність.

Після законодавчого підтвердження в Україні права вільного підприємництва і прав самих під-

приємців з властивими їм діяльності ризиками, суспільство не може не ставити свободу даного виду діяльності в певні рамки, з тим, щоб не допустити ущемлення суспільних інтересів.

Висновки. Таким чином, для ефективного функціонування транспортної інфраструктури, конкурентоспроможності пасажирського автомобільного транспорту і надання якісного сервісу необхідним є чітке усвідомлення ризиків і загроз, що присутні в транспортному обслуговуванні пасажирів. Національні суб'єкти пасажирського автомобільного транспортного комплексу стикаються з ризиками на мікро та макрорівні. Для макроекономічного середовища країни в даний час характерна невисока ефективність системи державного регулювання діяльності транспортного комплексу. Це знаходить свій вияв у тому, що система регулювання транспортних тарифів недостатньо гнучка і стабільна. Дослідження підтвердило, що відсутній диференційований підхід до регулювання природно-монопольних, конкурентних видів діяльності у транспортному комплексі та відсутня сучасна нормативно-правова підтримка, яка відповідає європейській практиці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Цивільний кодекс України. Закон України від 16.01.2003 із змін., внес. згідно із законами України: станом на 06.10.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/>
2. Івченко І.Ю. Економічні ризики: Навч. посібник / І.Ю. Івченко – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 304 с.
3. Вікіпедія – вільна енциклопедія. Ризик [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Ризик/>
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
5. Міністерство інфраструктури України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mtu.gov.ua/>
6. Побережець О.В. Теоретико-методологічні та практичні засади дослідження системи управління результатами діяльності промислового підприємства: [моногр.] / О. В. Побережець. – Херсон: Видавництво: Гринь Д.С., 2016. – 348 с.
7. Масленніков Є.І. Методологічні та практичні засади дослідження системи управління фінансовою стійкістю промислового підприємства [моногр.] / Є.І. Масленніков. – Одеса: Прес-кур'єр, 2015. – 316 с.
8. Maslennikov E.I. Strategic assessment of the financial sustainability of the industrial enterprise: [Електронний ресурс] / E.I. Maslennikov // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 6 (16). – С. 111-115. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/No6/111-115.pdf>.
9. Побережець О.В. Ідентифікація та класифікація нематеріальних активів та проблеми їх визначення: [Електронний ресурс] / О.В. Побережець, К.В. Іванова // Економіка: реалії часу. – 2012. – № 2 (3). – С. 98-104. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2012/No2/98-104.pdf>.

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ВПЛИВ ВИРОБНИЧИХ ФАКТОРІВ НА ВАРТІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА INFLUENCE OF PRODUCTION FACTORS ON THE ENTERPRISE VALUE

УДК 657

Гавриліна В.І.

студентка економічного факультету
Шосткинський інститут
Сумського державного університету

Новикова І.В.

к.е.н., старший викладач кафедри ЕУ
Шосткинський інститут

Пригара І.О.

к.е.н, старший викладач кафедри ЕУ
Шосткинський інститут
Сумського державного університету

У статті розглянуто сутність вартісно-орієнтованої концепції діяльності виробничого підприємства. Визначено внутрішні показники-індикатори, які впливають на зростання вартості підприємства. Проведено аналіз впливу виробничих факторів на вартість підприємства.

Ключові слова: вартісно-орієнтоване управління, показники-індикатори, додана вартість, ринкова вартість.

В статье рассмотрена сущность стоимостно-ориентированной концепции деятельности производственного предприятия. Определены внутренние показатели-индикаторы, которые оказывают влияние на рост стоимости

предприятия. Проведен анализ влияния производственных факторов на стоимость предприятия.

Ключевые слова: стоимостно-ориентированное управление, показатели-индикаторы, добавленная стоимость, рыночная стоимость.

The article deals with the essence of the value-oriented concept of enterprise activity. Internal performance-indicators that have an impact on the growth of enterprise value have been determined. The analysis of the influence of production factors on the enterprise value has been carried out.

Key words: cost-oriented management, performance-indicators, value added, market value.

Постановка проблеми. Суб'єкти господарювання, що функціонують у ринковій економіці, перебувають під впливом багатьох чинників зовнішнього та внутрішнього середовища. У своїй діяльності підприємства повинні враховувати вплив саме тих факторів, які мають найбільший вплив на кінцевий результат діяльності. При побудові системи управління на базі вартісно-орієнтованого підходу ідентифікація факторів, які мають безпосередній вплив на зростання вартості підприємства, стає одним з ключових завдань для максимізації вартості підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням концепції вартісно-орієнтованого підходу в управлінні підприємством займалися багато як зарубіжних, так і відчизняних науковців, серед яких можна назвати таких, як: А. Раппапорт, Б. Стюарт, Т. Коупленд, Дж. Муррін, Т. Коллер, Г. Арнольд, та ін. Незважаючи на полеміку, що точиться між вченими відносно чинників, які варто враховувати під час розрахунку вартості компанії, у науковців немає одностайності у поглядах ідентифікації факторів, які необхідно застосовувати для характеристики вартості підприємства та тих, які саме впливають на зростання вартості підприємства.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення впливу виробничих факторів на вартість підприємства.

Вклад основного матеріалу дослідження.

Перший етап розвитку підходів до визначення вартісно – орієнтованого управління пов'язують з Альфредом Раппапортом. У своїй роботі «Створення вартості для акціонерів», що вийшла в середині 80-х років ХХ століття науковець зробив спробу розробити модель оцінки, яка була б здатна враховувати інтереси всіх учасників ринку.

Суть цієї концепції полягала в оцінці ефективності інвестиційної та фінансової стратегії компанії, що здатна створювати акціонерну вартість. Цей підхід отримав назву доданої акціонерної вартості (Shareholder Value Added, SVA).

Подальший розвиток концепції вартісно-орієнтованого управління був пов'язаний з публікаціями Б. Стюарта та Т.Коупленда, які остаточно сформулювали основні постулати цієї теорії.

Відзначимо, що засновники відомої в усьому світі консалтингової компанії McKinsey & Company Т.Коупленд та Т. Коллер під VBM «Value Based Management» розуміють концепцію вартісно-орієнтованого управління, спрямовану на якісне покращення стратегічних та оперативних рішень на всіх рівнях компанії за рахунок концентрації зусиль усіх осіб, які приймають рішення, на ключових факторах створення вартості. З усіх можливих цільових функцій у рамках концепції VBM обирається максимізація вартості компанії.

У цьому сенсі VBM розуміється як система, яка охоплює управління організацією і включає в себе чотири основних модулі: оцінювання, стратегію, фінанси та корпоративне управління [3, с. 130].

Загалом можна виділити два основних визначення вартісно-орієнтованого управління:

- Value Based Management (вартісно-орієнтоване управління або VBM) –це підхід менеджменту, який забезпечує послідовне управління вартістю корпорації (зазвичай: максимізація акціонерної вартості).
- VBM націлене на те, щоб забезпечити послідовність наступних елементів: корпоративна місія; корпоративна стратегія для досягнення корпоративної місії та цілі; корпоративне управління; корпоративна комунікація; організація корпорації; процеси і системи рішення; процеси і системи

управління продуктивністю; процеси та системи винагороди, з корпоративною метою, яких прагне досягти корпорація.

Вартісно-орієнтоване управління складається з трьох компонентів:

1. Процес створення вартості (як компанія може збільшити або згенерувати максимальну майбутню вартість підприємства).

2. Управління заради вартості (система управління, зміна менеджменту, організаційна культура, комунікація, лідерство).

3. Вимірювання вартості (оцінка діяльності компанії відбувається з урахуванням вірогідної динаміки змін зовнішньої і внутрішньої сфери організації) [1].

У цілому ключові фактори, що впливають на вартість компанії, експерти умовно поділяють на дві групи – зовнішні і внутрішні. До перших від-

носяться важливі, але менш контрольовані такі, як конкурентне середовище, перспективи ринку, законодавча база, у рамках якої доводиться здійснювати господарську діяльність, але ці фактори в даній роботі розглядатися не будуть. До внутрішніх відносять показники діяльності підприємства: виторг, прибуток, рентабельність, якість продукції, технічна оснащеність підприємства, наявність власного розкрученого бренду і т. д.

Усі фактори знаходяться у взаємозв'язку та взаємозалежності один від одного та по своєму впливають на результативний показник.

У табл. 1 наведено показники – індикатори впливу факторів на значення економічної доданої вартості підприємств. У таблиці зазначені показники згруповано за критерієм належності до ключових факторів.

Таблиця 1

Показники-індикатори впливу факторів на значення економічної доданої вартості підприємств [8, с. 120]

Групи показників	Показники
Показники інтенсивності використання факторів та ресурсів виробництва	Матеріаловіддача
	Фондовіддача
	Трудовіддача
Показники ділової активності підприємства	Коефіцієнт обороту активів
	Термін обороту дебіторської заборгованості
	Термін обороту кредиторської заборгованості
Показники інтенсивності та ефективності розвитку і економічного зростання підприємства	Коефіцієнт зростання чистого доходу
	Коефіцієнт зростання чистого прибутку
	Коефіцієнт відношення зростання чистого прибутку до зростання операційних витрат

Таблиця 1

Показники, які використовуються при оцінці вартості підприємства

Показник	Формула	Складові
1. Економічна додана вартість (EVA) відображає величину чистого прибутку, яка може бути розділена між акціонерами після сплати податків і витрат по залученню капіталу.	$EVA = (Pa - ЗВС) / ЧА$	Pa – рентабельність активів; ЗВС – зважена відсоткова ставка; ЧА – чисті активи.
2. Коефіцієнт обороту активів характеризує ефективність використання всіх наявних у розпорядженні ресурсів, незалежно від джерел їх залучення	$Коб.а = \frac{ЧД}{ВА} > 0$	ВА – вартість активів.
3. Термін обороту дебіторської заборгованості	$Тоб.деб.заб = \frac{360 * ДЗ}{ЧД}$	Дз – дебіторська заборгованість.
4. Термін обороту кредиторської заборгованості	$Тоб.кред.заб = \frac{360 * КЗ}{С - А - \Delta З}$	Кз – кредиторська заборгованість; С – собівартість; А – амортизація; $\Delta З$ – зміна запасів.
5. Коефіцієнт зростання чистого доходу	$Кзрос.ЧД = \frac{ЧД_1 - ЧД_0}{ЧД_0}$	ЧД ₁₀ – чистий дохід відповідно поточного і базового року
6. Коефіцієнт зростання чистого прибутку	$Кзрос.ЧП = \frac{ЧП_1 - ЧП_0}{ЧП_0}$	ЧП ₁₀ – чистий прибуток відповідно поточного і базового року.
7. Коефіцієнт зростання чистого прибутку до зростання операційних витрат	$КвіднЧДдоОВ = \frac{(ЧП_1 - ЧП_0) / ЧП_0}{(ОВ_1 - ОВ_0) / ОВ_0}$	ОВ ₁₀ – операційні витрати відповідно поточного і базового року

Економічний аналіз господарської діяльності підприємства дозволяє виявити саме ті чинники виробничої та фінансової діяльності, що забезпечує максимально ефективну реалізацію цілей і напрямів розвитку підприємства. При проведенні комплексного аналізу на основі концепції вартісно-орієнтованого управління застосовуються показники, які характеризують різні сторони діяльності підприємства. До таких показників відносяться (таблиця 1) [7, с. 128]:

Для визначення впливу виробничих факторів на вартість підприємства було обрано підприємство ПАТ «Запорізький автомобілебудівний

завод»- єдине в Україні підприємство, що володіє повним циклом виробництва легкових автомобілів, що включає штампування, зварювання, фарбування, обладнання кузова і складання автомобіля. Основні показники діяльності підприємства наведені в таблиці 2.

Для проведення кореляційного аналізу за результативний показник обрано додана вартість підприємства, а факторами, які можуть впливати на результативний показник, обрано три групи показників індикаторів, розрахункові значення яких за формулами 2, 3, 4, 5, 6, та 7 занесені до таблиці 3.

Таблиця 2

Основні показники діяльності підприємства, тис. грн.

Показники	2009	2010	2011	2012
Основні засоби	1245612	1360149	1493793	1615761
Дохід від реалізації	3747812	3905840	4239725	4099936
Чистий дохід	2658426	2967563	3648220	3530627
Витрати на оплату праці	175487	182750	289215	260929
Відрахування на соціальні заходи	72498	73247	107991	94746
Активи	3885784	3880112	4150342	3774018
Матеріальні витрати	2156948	2324559	2950533	2682269
Дебіторська заборгованість	771648	792818	548594	979179
Кредиторська заборгованість	1184692	1190794	1352007	705382
Собівартість	2421487	2638247	3477293	3044228
Амортизація	72498	73642	104049	62345
Запаси	295896	343835	483870	500908
Чистий прибуток	7653	9956	107663	448
Операційні витрати	118103	70233	82318	54115

Таблиця 3

Показники – індикатори

Показник	Рік		
	2010	2011	2012
Показники інтенсивності використання факторів та ресурсів			
Фондовіддача	2,53	2,83	2,87
Матеріаловіддача	1,68	1,43	1,52
Трудовіддача	11,59	9,18	9,92
Показники ділової активності підприємства			
Коефіцієнт обороту активів	0,76	0,87	0,93
Термін обороту дебіторської заборгованості, дні	96	54	99
Термін обороту кредиторської заборгованості, дні	170	150	85
Показники інтенсивності та ефективності розвитку і економічного зростання підприємства			
Коефіцієнт зростання чистого доходу	0,11	0,22	-0,03
Коефіцієнт зростання чистого прибутку	0,3	9,81	-0,91
Коефіцієнт відношення зростання чистого прибутку до зростання операційних витрат	-0,75	57,01	2,65

Таблиця 4

Оцінка доданої вартості ПАТ «Запорізький автомобілебудівний завод»

Рік	Чисті активи, тис. грн.	Рентабельність активів, %	Зважена відсоткова ставка, %	Додана вартість
2010	1793733	0,66	8	-13166000,22
2011	1870794	2,15	8	-10944144,9
2012	1760670	8,63	8	1109222,1

Визначимо значення результативного показника за формулою 1, отримані результати наведені в таблиці 4.

Для того, щоб встановити залежність доданої вартості від трьох груп показників-індикаторів використовуємо рівняння лінійного виду $Y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3$.

Для оцінки параметрів рівняння множинної регресії застосовуємо метод найменших квадратів (МНК). Для даного лінійного рівняння будуюмо наступну систему нормальних рівнянь, розв'язання якої дозволяє одержати оцінки параметрів регресії:

$$\begin{cases} \sum Y = na_0 + a_1 \sum x_1 + a_2 \sum x_2 + a_3 \sum x_3 \\ \sum Yx_1 = a_0 \sum x_1 + a_1 \sum x_1^2 + a_2 \sum x_1x_2 + a_3 \sum x_1x_3 \\ \sum Yx_2 = a_0 \sum x_2 + a_1 \sum x_1x_2 + a_2 \sum x_2^2 + a_3 \sum x_2x_3 \\ \sum Yx_3 = a_0 \sum x_3 + a_1 \sum x_1x_3 + a_2 \sum x_2x_3 + a_3 \sum x_3^2 \end{cases}$$

Тобто ми отримали систему, яка складається з 4 лінійних рівнянь і містить 4 невідомі змінні. Підставивши до даних рівнянь розраховані нами значення, отримуємо систему лінійних рівнянь показників інтенсивності використання факторів та ресурсів наступного вигляду:

$$\begin{cases} -23000923,02 = 3a_0 + 8,23a_1 + 4,63a_2 + 30,69a_3 \\ -65952018,78 = 8,23a_0 + 22,65a_1 + 12,71a_2 + 84,34a_3 \\ -36082989,98 = 4,63a_0 + 12,71a_1 + 7,18a_2 + 84,34a_3 \\ -242057709,5 = 20,69a_0 + 84,34a_1 + 47,68a_2 + 317a_3 \end{cases}$$

Аналогічно підставимо значення двох інших груп показників та отримаємо наступні системи рівнянь:

- для групи показників ділової активності підприємства:

$$\begin{cases} -23000923,02 = 3a_0 + 2,56a_1 + 249a_2 + 405a_3 \\ -18495989,67 = 2,56a_0 + 2,19a_1 + 212,01a_2 + 338,75a_3 \\ -1745106857,82 = 249a_0 + 212,01a_1 + 21933a_2 + 338,75a_3 \\ -3785557893,9 = 405a_0 + 338,75a_1 + 22872a_2 + 58625a_3 \end{cases}$$

- для групи показників інтенсивності та ефективності розвитку і економічного зростання підприємства:

$$\begin{cases} -23000923,02 = 3a_0 + 0,3a_1 + 9,2a_2 + 58,91a_3 \\ -3889248,56 = 0,3a_0 + 0,06a_1 + 2,21a_2 + 12,38a_3 \\ -112321253,64 = 9,2a_0 + 2,21a_1 + 97,15a_2 + 12,38a_3 \\ -611111762,02 = 58,91a_0 + 12,38a_1 + 556,63a_2 + 3257,72a_3 \end{cases}$$

Данні системи рівнянь можна розв'язувати за допомогою матричного способу із використанням табличного редактора *Microsoft Excel*.

Після того, як визначені невідомі параметри регресійної моделі, спробуємо оцінити щільність зв'язку між залежною величиною Y і незалежними величинами X_1 , X_2 і X_3 . Дані розрахунки були зроблені із використанням табличного редактора *Microsoft Excel* та були отримані наступні результати:

- для показників інтенсивності використання факторів та ресурсів: фондовіддача – $r^2=99,86\%$; матеріаловіддача – $r^2=9,04\%$; трудовіддача – $r^2=12,7\%$;

- для групи показників ділової активності підприємства: коефіцієнт обороту активів – $r^2=72\%$; термін обороту дебіторської заборгованості – $r^2=17$; термін обороту кредитної заборгованості – $r^2=99$;

- для показників інтенсивності та ефективності розвитку і економічного зростання підприємства: коефіцієнт зростання чистого доходу – $r^2=68\%$; коефіцієнт зростання чистого прибутку – $r^2=21\%$; коефіцієнт відношення зростання чистого прибутку до зростання операційних витрат – $r^2=10\%$.

Знаючи те, що $r^2 \geq 75\%$ то залежність сильна і можна зробити прогноз, якщо $r^2 \leq 75\%$ то залежність слабка, не має потреби розраховувати, якщо $r^2=0$ тоді зв'язку немає.

Тобто, можна зробити висновок, що на показник економічної доданої вартості впливає фондовіддача, бо має тісноту зв'язку $99,86\%$ та термін обороту кредитної заборгованості, тіснота зв'язку становить 99% .

Висновки з проведеного дослідження. Більшість компаній застосовують традиційні показники оцінки ефективності діяльності, а саме: розмір прибутку і маржинального прибутку, обсяги продажів, величина доходів і т.інш., які можуть відображати спотворену картину стану компанії з позиції її «здоров'я» у тривалому періоді.

Концепція вартісно-орієнтованого менеджменту дозволяє створити системний підхід до управління підприємством. Важливим етапом запровадження VBM є визначення показників-індикаторів впливу факторів на значення економічної доданої вартості підприємств. Практична значимість показників-індикаторів полягає у можливості систематизувати різноманітні чинники, що впливають на результативність роботи компанії та використати отриману базу даних при розробці стратегії розвитку компанії.

У результаті проведених розрахунків впливу показників – індикаторів на економічну додану вартість ПАТ «Запорізький автомобілебудівний завод», ми отримали наступний висновок: на показник економічної доданої вартості впливає фондовіддача та термін обороту кредитної заборгованості. Інші обрані показники, вплив яких досліджувався, не мають істотного впливу на зростання вартості підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Афанасьєва, Т. А. Управління вартістю підприємства [Електронний ресурс] / Т. А. Афанасьєва. – Режим доступу: <http://intkonf.org/afanasevta-upravlinnya-vartisty-pidpriemstva/>
2. Бойчик І.М. Економіка підприємства – Київ: Атіка, 2002.- 480с.
3. Герасимчук В.Г. Розвиток підприємства: діагностика, стратегія, ефективність: [монографія] / В.Г. Герасимчук – К.: Вища шк., – 1995. – 265 с

4. Данильченко, М., Сохацька О. Концепція управління вартістю як основа формування стратегії підприємства / М. Данильченко, О. Сохацька – К.: Наука молода. – 2007. – № 8.

5. Добикіна О.К. Потенціал підприємства: формування та оцінка – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 208 с.

6. Єременко-Григоренко О. А. Організаційний механізм управління господарською діяльністю підприємства: автореф. на здобуття наук.

ступеня канд. екон. наук: 08.00.04– Донецьк, 2000 р. – 190 с.

7. Колос І.В. Інструментарій вартісно-орієнтованого управління підприємствами // Економіка та менеджмент. Збірник наукових праць. Випуск 3 (10). Частина 3. – Луцьк, 2006 р. – 200 с.

8. Ярема Я. Р. Відтворення виробничого потенціалу підприємств агропромислового виробництва: дисертація на здобуття ступеня доктора економічних наук: 08.00.04 – Харків, 2015 р. 321 с.

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ МІСЬКОГО ЕЛЕКТРОТРАНСПОРТУ

THE WAYS OF IMPROVING OF URBAN ELECTRIC TRANSPORT BUSINESS FUNCTION

У статті розглянуто соціальна значимість і необхідність сталого та якісного функціонування міського електричного транспорту, його місце серед інших видів міського транспорту та у міському господарстві. Сформульовані проблеми, які спостерігаються на регіональному рівні та обумовлюють необхідність економічних, правових, адміністративних, фінансових, організаційних та інших заходів щодо підвищення ефективності функціонування міського електротранспорту, що сприятиме комплексному розвитку міського господарства в цілому. Проаналізована система функціонування міського електричного транспорту, узагальнено вітчизняний та світовий досвід, насамперед країн Європейського Союзу. У результаті проведеного аналізу запропоновано напрями реформування міського електротранспорту, реалізація яких сприятиме підвищенню ефективності функціонування підприємств міського електротранспорту.

Ключові слова: транспортна система, міське господарство, комунальна власність, комунальне підприємство, міський електричний транспорт, трамвай, троллейбус, пільгові категорії громадян, пасажирські перевезення, ефективність господарювання, реформування системи пасажирських перевезень.

В статье рассмотрены социальная значимость и необходимость устойчивого и качественного функционирования городского электрического транспорта, его место среди других видов транспорта и в городском хозяйстве. Сформулированы проблемы, которые наблюдаются на региональном уровне и обуславливают необходимость экономических, правовых, административных, финансовых, организационных и других мероприятий по повышению эффективности функционирования городского электротранспорта, что будет способствовать комплексному развитию городского хозяйства в

целом. Проанализирована система функционирования городского электрического транспорта, обобщен отечественный и мировой опыт, прежде всего стран Европейского Союза. В результате проведенного анализа предложены направления реформирования городского электротранспорта, реализация которых будет способствовать повышению эффективности функционирования предприятий городского электротранспорта.

Ключевые слова: транспортная система, городское хозяйство, коммунальная собственность, коммунальное предприятие, городской электрический транспорт, трамвай, троллейбус, льготные категории граждан, пассажирские перевозки, эффективность хозяйствования, реформирование системы пассажирских перевозок.

Social proof and necessity of stable and qualitative functioning of urban electric transport, its place among the other transport modes and city economy were considered. The problems which appear in the geography level and caused the necessity of economical, judicial, administrative, financial, organizing and other measures, which improve efficiency of functioning of urban electric transport and will assist in integrated development of the city economy globally, were formulated. The framework of urban electric transport were considered, national and world experience, principally the experience of the Euro members, were generalized. As a result of assay, the ways of urban electric transport reforms were proposed and the fulfillment of this reforms will assist in effectivization of urban electric transport enterprise operating.

Key words: transport system, municipal economy, communal ownership, municipal enterprise, urban electric transport, tram, trolley bus, benefit entitled citizens, passenger traffic, application efficiency, reformation of the transportation system.

УДК 338.47

Доброва Н.В.

к.е.н., доцент кафедри економіки та планування бізнесу, Одеський національний економічний університет

Осипова М.М.

к.е.н., доцент кафедри економіки та планування бізнесу, Одеський національний економічний університет

Нечепуренко М.С.

в.о. головного спеціаліста, Департамент економічного розвитку Одеської міської ради

Постановка проблеми у загальному вигляді. Міський електричний транспорт – це складова частина єдиної транспортної системи, яка призначена для перевезення громадян трамваями, троллейбусами, поїздами метрополітену на маршрутах (лініях) відповідно до вимог життєзабезпечення населених пунктів та є важливою складовою міського господарства. На сьогоднішній день міський електричний транспорт має вагоме соціально-економічне значення у системі міських пасажирських перевезень, залишаючись найбільш економічним, екологічним і доступним видом транспорту. Сучасні стандарти життя зумовлюють зростання потреб населення в більш швидкому, але в той же час зручному і безпечному транспортуванні. Також більш вимогливі показники постають перед

транспортною галуззю відносно комфортності, регулярності, надійності та ін. питань якості перевезень пасажирів у зв'язку з орієнтацією України до вступу в Європейський Союз.

Однак, в останні роки діяльність підприємств міського електротранспорту характеризується низкою негативних факторів, які в кінцевому результаті призводять до зниження ефективності їх функціонування та зниження задоволення потреб населення у даному виді транспорту. Тому, пошук шляхів удосконалення діяльності підприємств міського електротранспорту є одним з пріоритетних завдань економічного розвитку країни. При цьому у контексті сучасних євроінтеграційних процесів найбільш важливим для України є аналіз досвіду країн Європейського союзу, які мають зна-

чні досягнення в організації роботи міського електротранспорту.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми функціонування підприємств міського електротранспорту досліджувались багатьма вченими. Особлива увага з боку науковців була приділена проблемам забезпечення ефективного функціонування даної галузі. Найбільш широкомасштабними та ґрунтовними в цьому контексті на даний момент є дослідження В.В. Димченко, О.В. Димченко, В.Х. Далека, Ю.М. Косоого, В.В. Костецького, Т.Б. Кушнір, М.Ю. Радченко, Л.Г. Чеканової та інших. У своїх роботах дослідники висвітлили різні аспекти та особливості господарювання підприємств міського електротранспорту – від технічних до особливостей економіки та управління даною сферою.

Аналіз європейського досвіду забезпечення ефективного функціонування підприємств міського пасажирського транспорту провів О.І. Амоша [8].

Обґрунтуванню тенденцій розвитку підприємств міського електричного транспорту у контексті євроінтеграційних процесів в Україні присвячені наукові праці доктора економічних наук О.В. Димченко [13].

Водночас у сучасній вітчизняній літературі небагато досліджень, присвячених проблемам забезпечення комплексного розвитку системи пасажирських перевезень міським електротранспортом, обґрунтуванню дієвих та ефективних напрямків її реформування.

Постановка проблеми у загальному вигляді.

Радикальні зміни, що відбуваються в економічному та політичному житті України потребують прискореного забезпечення економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств міського господарства, зокрема, міського електротранспорту. Актуальність розробки напрямів розвитку підприємств міського електротранспорту обумовлена необхідністю реформування їх діяльності з метою досягнення високої економічної та соціальної ефективності та повного забезпечення потреб міського населення у перевезеннях. Метою статті є дослідження сучасних тенденцій розвитку міського електротранспорту України, виявлення основних проблем функціонування електротранспорту в Україні, формулювання напрямів розвитку підприємств міського електричного транспорту України на підставі досліджуваного міжнародного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Місце електротранспорту серед інших видів транспорту в перевезенні пасажирів можна прослідкувати за допомогою даних, наданих у табл. 1 [2].

Структура перевезень пасажирів за видами транспорту у 2014 році показує, що сукупні види електротранспорту становлять 44% всіх перевезень пасажирів та знаходяться на другому місті

після автотранспорту, який займає 59% усіх перевезень населення. Разом з тим динаміка показників перевезень за 2005-2014 рр. показує, що частка автотранспорту у перевезенні пасажирів збільшилась з 47% у 2005 році до 59% у 2014 році, відповідно частка електротранспорту зменшилась з 48% до 44%.

Таблиця 1

Розподіл перевезень пасажирів за видами транспорту в Україні, %

Види транспорту	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Транспорт	100	100	100	100	100	100
залізничний	5	6	6	6	6	7
морський	0	0	0	0	0	0
річковий	0	0	0	0	0	0
авіаційний	0	0	0	0	0	0
автомобільний (автобуси)	47	55	52	51	51	59
трамвайний	14	10	12	12	11	13
тролейбусний	23	18	19	20	20	19
метрополітенівський	11	11	11	11	12	12

Сьогодні міський електричний транспорт забезпечує перевезення населення в межах 50 міст України, а саме: у великих промислових та в усіх обласних центрах, за винятком Ужгорода. Всього на території України існує 55 трамвайних та тролейбусних підприємств, які забезпечують трамвайне сполучення у 22 містах, тролейбусне – у 42 містах [1]. Також до міського електротранспорту відноситься метрополітен, який функціонує лише в трьох містах України: Києві, Харкові та Дніпрі.

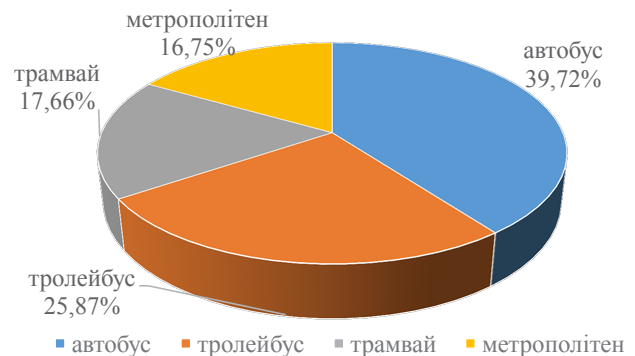


Рис. 1. Структура пасажирських перевезень громадським транспортом в Україні у 2015 році, %

На важливе місце міського електротранспорту вказує те, що у 2015 році в Україні загальна кількість перевезених пасажирів у міському електротранспорті склала 2519 млн. пасажирів, що становить 60,28% усіх внутрішньоміських перевезень громадським транспортом. Натомість перевезення автомобільним (автобусним) міським транспортом, який є головним конкурентом електротранспорту, склало 1660 млн. пас., що відповідно ста-

новить 39,72% внутрішньоміських пасажирських перевезень. На рис. 1 представлена структура громадського транспорту в Україні у 2015 році [2].

Дані цифри з рис. 1. свідчать, що у 2015 році найбільшу вагу в обсязі перевезень міським електротранспортом займало перевезення саме трамваями і тролейбусами, перевезення цими видами електротранспорту становило 43,53% усіх внутрішньоміських пасажирських перевезень. Варто зауважити, що у структурі міських пасажирських перевезень значне місце займає метрополітен, обсяг перевезень яким у 2015 році становив 700 млн. пасажирів. Проте, недоліком даного виду транспорту є його територіальна обмеженість (діє лише у Києві, Харкові і Дніпрі), внаслідок необхідності високих витрат на його спорудження та утримання.

Тому основними видами електротранспорту, які можуть успішно функціонувати у містах залишаються тролейбуси та трамваї, частка перевезень якими у 2015 році склала 25,87% і 17,66% відповідно.

Така ситуація зумовлена тим, що перш за все трамвайні та тролейбусні підприємства зосереджені майже в усіх містах України, на відміну від метрополітену.

По-друге, дані підприємства є соціальними перевізниками, на відміну від маршрутного таксі. Так, в загальному обсязі пасажирів, які користуються послугами трамваїв і тролейбусів 67% становлять громадяни пільгових категорій. Наприклад, в Одеській області перелік пасажирів, які користуються правом безкоштовного проїзду та пільгами у міському пасажирському транспорті налічує близько 26 категорій громадян.

По-третє, трамвайні та тролейбусні підприємства є найбільш демократичним видом міського громадського транспорту, це пов'язано з тим, що проїзд у цьому транспорті має найменшу вартість у порівнянні з іншими видами громадського транспорту.

Крім того, треба відзначити, що електротранспорт є екологічним видом транспорту, що є досить значущим особливо для великих міст, де питання забруднення атмосферного повітря становить дуже велику проблему.

Трамвайні і тролейбусні підприємства у 49 містах України належать до комунальної власності і лише одне трамвайно-тролейбусне підприємство (у м. Кропивницькому) належить до приватної власності на правах оренди, що зумовлює певну специфіку діяльності.

Так, у структурі доходів трамвайних та тролейбусних підприємств українських міст найбільш питому вагу (у середньому 65%) займають отримані ними дотації та субвенції, а решта – це дохід від реалізації квитків, який становить 30-35%. Проте, навіть такі значні розміри фінансових дотацій не дозволяють покрити усі витрати підприємств, внаслідок чого вони отримують збитки [3].

Погіршення стану міського електротранспорту в Україні зумовлено з однієї сторони незадовільним станом економіки країни, що приводить до недостатньої фінансової підтримки міського електротранспорту як з місцевого, так і з державного бюджетів. Так у державному бюджеті відсутні кошти на реалізацію заходів Державної цільової програми розвитку міського електротранспорту на період до 2017 року.

З іншого боку є й конкретні проблеми, які стосуються безпосередньо роботи міського електротранспорту.

По-перше, зношеність та технологічна відсталість основних фондів трамвайних та тролейбусних підприємств. Так станом на кінець 2015 року в Україні 94% трамвайних вагонів і 58% тролейбусних машин мали термін експлуатації понад 16 років, при нормативному терміні експлуатації трамваю – 15 років, тролейбуса – 10 років. Підвищення фізичного зносу вагонів та машин українських підприємств міського електротранспорту внаслідок наднормативного використання одиниць рухомого складу разом з несвоєчасним виконання планів поточного та капітальних ремонтів трамваїв і тролейбусів призвели до того, що наприкінці 2015 року коефіцієнт випуску транспорту на лінії не перевищував відповідно 64,6% для трамвайних господарств та 67,2% – для тролейбусних [3]. Це призводить до зниження пасажирообороту на обох видах міського транспорту.

По-друге, незадовільний стан контактної мережі міського електротранспорту. Як наслідок, за останні 15 років довжина трамвайних колій загального користування в Україні зменшилася на 26,53%, тролейбусних ліній – на 22,63% [3].

По-третє, наявність неуккомплектованості рухомого складу трамвайно-тролейбусних господарств України водійськими кадрами та кондукторами, що також сприяє неповному та недостатньо ефективному використанню усіх наявних на підприємствах потужностей та можливостей.

По-четверте, система встановлення тарифів на проїзд не враховує фактичної собівартості перевезень.

По-п'яте, неврегульованість ринку міських пасажирських перевезень, що призводить до того, що приватні автотранспортні перевізники дублюють маршрути міського електротранспорту, відбираючи платоспроможних пасажирів.

По-шосте, великий перелік пільгових категорій населення та недосконалість врахування їх чисельності при обчисленні розміру дотацій та субсидій з бюджету.

Як наслідок, фінансовими результатами діяльності підприємств міського електротранспорту стали збитки, величина яких на початок 2015 року становила 547,37 млн. грн, що відповідно призво-

дить до низької інвестиційної привабливості підприємств даної сфери [3].

Таким чином, сучасний стан підприємств міського електричного транспорту є незадовільним. Підприємства електротранспорту є збитковими, зношеність їх основних виробничих фондів досягла граничного рівня, постійно не вистачає коштів на оновлення та капітальний ремонт рухомого складу, повільно вирішуються питання технічних інновацій і технологічної модернізації.

Наразі європейська інтеграція є одним з основних пріоритетів української державної політики. Проте, транспортна система нашої країни, зокрема, і міський електротранспорт все ще не відповідає стандартам і вимогам Європейсько Союзу.

Перш за все варто зауважити, що підприємства міського електротранспорту в країнах Європи представлені переважно у формі акціонерних товариств відкритого типу. У них, як правило, доля держави сягає від 10% до 100% [4, с. 37]. Така організаційна форма забезпечує перехід з повного фінансування поточної діяльності підприємств за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів на умови самоокупності. Крім цього, така форма господарювання дозволяє залучати значні фінансові ресурси як самих засновників, так і сторонніх осіб шляхом розміщення ліквідних активів на ринку цінних паперів. При цьому важливим джерелом фінансування залишається пряма державна допомога, яка спрямовується на вдосконалення транспортної системи, її модернізацію.

Усвідомлюючи значущість та важливість міського пасажирського транспорту в забезпеченні сталого розвитку економіки міста, регіону зокрема та країни в цілому, уряди усіх країн зосереджують багато зусиль щодо забезпечення належного розвитку цієї сфери [5, с. 75].

Як свідчить практика, кожна європейська країна робить це на власний розсуд, при цьому усі разом вони намагаються досягти одного й того ж результату – ефективного та безперебійного функціонування міського транспорту з максимальним задоволенням потреб населення в пасажирських перевезеннях та мінімальними витратами з бюджетів відповідних рівнів. Саме тому досить важливим є досвід тих країн, які докладають значних зусиль для вирішення зазначених проблем. При цьому особливо цінним є досвід країн Європейського Союзу, який вже давно пройшов той шлях у забезпеченні ефективної організації роботи міського пасажирського транспорту, який Україна тільки починає [6, с. 170].

Більшість мешканців країн Європи віддає перевагу міському електричному транспорту, який окрім порівняно низької вартості має переваги у швидкості, зручності та екологічності. Крім того, міський електричний транспорт у ряді країн Європи з кожним роком все більш удосконалюється та модернізується.

Важливим кроком у роботі підприємств електротранспорту є розбудова ліній швидкісних трамваїв, що забезпечує високу швидкість сполучення (30-35 км/год), високий ступінь надійності, низьку собівартість експлуатації та є альтернативою метрополітену. Мережі швидкісних трамваїв успішно функціонують майже в усіх країнах Європи (Франція, Швеція, Німеччина, Швейцарія, Польща та інших), а в таких країнах, як Бельгія, Нідерланди та Німеччина поряд з швидкісними трамваями є лінії підземних швидкісних трамваїв, що вирішують одразу дві задачі: знімають навантаження з наземних шляхів та мають меншу вартість рухомого складу у порівнянні з метрополітеном [6, с. 71]. Усе це призводить до підвищення пасажиропотоку міським електричним транспортом. У цей час в Україні лінії швидкісних трамваїв функціонують лише у Києві та Кривому Розі.

Щодо самої діяльності підприємств міського електротранспорту, то треба відзначити відмінність організації системи перевезень в Україні та країнах Європи. Звичною для низки європейських країн є чітка система розкладів маршрутів та продажів квитків. На усіх зупинках міського електротранспорту діє тактовий розклад, який витримується з точністю до 1 хвилини [7, с. 17]. Крім цього, на зупинках розташовуються електронні табло із зазначенням часу прибуття або затримки транспорту. Це забезпечується завдяки використанню спеціальних навігаційних та автоматизованих диспетчерських систем.

Система оплати проїзду є автоматизованою, тобто здійснюється за допомогою магнітних карток, які можна придбати у спеціальних автоматах або у касах на великих пересадочних пунктах. Такий підхід дозволяє вирішити питання неукомплектованості штату кондукторів та недоотримання плати за проїзд. Така система оплати передбачає установку турнікету при вході в зупиночний павільйон, що дозволяє зменшити кількість безквиткових пасажирів та зекономити на утриманні штату кондукторів.

Важливе значення в організації такої чіткої роботи міського електротранспорту мало впровадження у ряді країн Європи інтермодальної транспортної системи, яка являє собою такий спосіб забезпечення функціонування громадського транспорту на певній території або в районі, в якому декілька видів міського транспорту (автобус, трамвай, тролейбус та метро), створюючи чітку і просту систему взаємопов'язаних маршрутів, здійснюють перевезення пасажирів за єдиним тарифом, дотримуючись певних умов перевезень та регулярних інтервалів між сполученнями. Як показав закордонний досвід, спрощення в роботі транспорту, введення єдиного тарифу, створення транспортно-пересадочних вузлів, впорядкування руху транспорту та впровадження системи диспетчерського управління та інших елементів інтегро-

ваної системи сприяло підвищенню привабливості міського транспорту. Наразі така система існує у Чеській республіці, Іспанії, Німеччині, Швеції та ряді інших європейських країн [8, с. 185].

Цінним для України є перейняття досвіду європейських країн щодо підтримки належного фізичного стану міського електротранспорту. Варто зауважити, що поширеною практикою у країнах європейського союзу є модернізація існуючих транспортних засобів.

Так, підходи до управління парком електротранспорту різняться вже на етапі закупки рухомого складу. Якщо в Україні дана процедура обмежується, в більшості випадків, стандартним тендером й підписанням договору купівлі-продажу, то в європейських країнах укладаються ще й договори, які чітко регламентують технічне обслуговування транспортного засобу. Тобто саме підприємство, яке займається експлуатацією транспорту не займається ремонтом, для цього існує спеціальна структура. У договорі чітко оговорюється, скільки днів на місяць транспортний засіб буде знаходитися на маршруті і скільки днів на технічному огляді. Такий варіант зазвичай дорожче ніж звичайний, проте забезпечує своєчасний ремонт і, як наслідок, менший фізичний знос

Крім того, європейські перевізники рідко займаються купівлею абсолютно нової техніки, надаючи перевагу варіанту модернізації. Такий варіант значно дешевший і позитивно відображається на видатках підприємств. Прикладом можуть слугувати швейцарські трамваї. До 2007 року їх середній вік становив 25-30 років, при цьому вони були оснащені усіма сучасними системами, включаючи електронні маршрутні табло. Повна заміна трамваїв у Цюриху, яка почалася з 2007 року була зумовлена лише тим, що місто вирішило повністю перейти на низькополі трамваї, які враховують потреби людей з обмеженими можливостями [9, с. 172].

Щодо питання встановлення тарифів на проїзд, то в останні роки органи влади деяких європейських країн впроваджують такі способи надання послуг міського електротранспорту, які забезпечують необхідний рівень якості обслуговування і у той же час не знімають відповідальності з транспортної компанії (комунального чи приватного підприємства) за результати їх фінансової діяльності. Наприклад, згідно з контрактом на управління системою «light rail» (трамвайної системи в Манчестері) транспортній компанії надано право встановлювати тарифи за проїзд, але вона відповідає як за витрати, так і за прибутки. При цьому вона конкурує з нерегульованим автобусним обслуговуванням і в разі встановлення більш високої плати за проїзд вона може поступитися в конкурентній боротьбі. Тому основним способом зниження ціни при контролі з боку держави за якістю наданих послуг є модернізація та технічне

переоснащення транспортних засобів, що веде до зниження собівартості перевезень [10, с. 78].

Також достатньо поширеною закордонною практикою у сфері міського електротранспорту є формування інструментарію приватно-державного партнерства. Як свідчить практика, з усіх існуючих форм та способів приватно-державного партнерства найбільш розповсюдженою та адаптованою до сучасних реалій була й залишається концесія [11, с. 67]. Вона являє собою систему економіко-правових відносин, у межах якої суспільна влада передає певні права приватній або змішаній компанії на модернізацію, експлуатацію, управління, обслуговування та/або використання майна, яке їй належить, на визначений термін й за певну плату. Унаслідок такої взаємодії населення отримує вигоду у вигляді якіснішої послуги, місто – у вигляді отримання концесійних виплат як додаткового джерела поповнення місцевого бюджету та зменшення обсягів фінансування діяльності комунальних підприємств транспорту. Така практика успішно діє у Німеччині (Дортмундський швидкісний трамвай).

Ще однією важливою складовою забезпечення ефективної роботи міського електротранспорту в країнах Європи є вирішення питання пільгового проїзду. Так система надання пільг влаштована таким чином, що найбільш незахищені громадяни можуть скористатися правом на пільговий проїзд, але при цьому перевізники не несуть збитки. Наприклад, у Польщі застосовується практика адресної допомоги, яка виявляється у заміні соціальних пільг грошовими виплатами. У Німеччині взагалі характерна практично повна відсутність соціальних пільг у їх традиційному розумінні. Такі види пільг, як знижки на проїзд набули в Німеччині характеру корпоративної соціальної діяльності, яку, за бажанням, здійснюють приватні компанії [11, с. 74].

Аналогічна ситуація існує і у Великобританії. Так трамвайна мережа Tramlink, що обслуговує південну частину Лондона, передбачає безкоштовний проїзд лише для дітей віком до 11 років, у Чехії тариф для пенсіонерів і школярів встановлений у розмірі 50% від повної вартості квитка [12, с. 10].

Важливим є питання стосовно джерел фінансування підприємств міського електротранспорту. Дослідження розвитку транспортних систем Франції, Великобританії, Швеції, Німеччини і Данії свідчить, що в цих країнах, крім традиційних джерел фінансування – субсидій і зібраної оплати за проїзд застосовуються такі джерела фінансування, як: безпосередня державна допомога; приватне фінансування; гранти місцевої адміністрації; спеціальні форми оподаткування, доходи від яких використовується на потреби міського електротранспорту; державні гарантовані позики; Європейський фонд допомоги розвитку; Європейські інвестиційні банківські позики [5, с. 80].

При цьому основним джерелом фінансування є пряма державна допомога. Проте, вона надається лише за умови залучення коштів з місцевих податків або грантів. Обсяги приватного фінансування, що не гарантовано державою або місцевою адміністрацією, значно обмежені [13, с. 6].

Розглянемо особливості фінансування розвитку міського електротранспорту по декільком європейським країнам.

Франція. Критерії одержання державної допомоги: поліпшення ефективності і доступності транспортної системи в цілому, її модернізація. При цьому держава забезпечує місцеві органи влади субсидіями, що покривають близько 50% вартості спорудження або 40% загальних інвестицій у транспортну систему.

Швеція. Держава виділяє 50, а в окремих випадках 75% загальної вартості капітальних вкладень у лінії, що споруджуються місцевими адміністраціями. При цьому обов'язково, щоб кожен проект був складовою частиною генеральної транспортної схеми, а лінія – цілком відповідала потребам споживачів.

Німеччина. Органи влади виділяють величезні субсидії на розвиток трамвайного транспорту. Схема допомоги розділена на «земельний пул» і «федеральний пул». Останній досягає 80% загальної вартості. Кошти на ці заходи надходять від податку на паливо для автомобілів. Сума субсидій в інвестиції досягає 60-70%, а для земель східної частини – навіть 90% загальної вартості.

У Данії існує чіткий розподіл відповідальності: держава фінансує спорудження трамвайних ліній, а місцеві і регіональні адміністрації – автобусні лінії місцевого і регіонального значення.

Великобританія. Держава допомагає лише у здійсненні важливих транспортних проектів, що будуть корисними також громадянам, які не користуються суспільним транспортом.

Для нашої країни буде принагідним позичити систему фінансування у Франції та Швеції, де держава фінансує близько 50% витрат на капітальне будівництво. Важко для наших умов використовувати досвід Данії, де існує чітка система розподілу обов'язків між державними та місцевими органами влади [13, с. 7].

У результаті аналізу вітчизняного та світового досвіду, запропоновано систему заходів, реалізація якої сприятиме підвищенню ефективності функціонування підприємств МЕТ. Відзначимо, що розроблена система заходів спирається на досвід функціонування міського електричного транспорту країн Європейського Союзу [8].

Система заходів щодо реформування міського електричного транспорту України:

1. Реорганізація підприємств міського електричного транспорту з комунальної форми власності у відкрите акціонерне товариство – запро-

вадження пілотних проектів у декількох містах для апробації механізму, який подалі може бути розповсюджений на всі міста країни.

2. Впровадження мережі швидкісних трамваїв, які змогли би збільшити обсяги перевезень пасажирів та зменшити відповідно частку автотранспорту загального та індивідуального користування, що може також значно покращити екологічний стан міст України.

3. Впровадження чіткої системи дотримання розкладів маршрутів та продажу квитків, яка може значно покращити якість надання послуг з перевезення пасажирів та збільшення обсягів перевезення.

4. Впровадження автоматизованої системи контролю проїзду для всіх категорій населення, включаючи пільгові категорії, яка призведе до збільшенню реальних доходів підприємств та призведе до отримання дійсної інформації стосовно обсягів перевезень пільгових категорій населення.

5. Впровадження інтермодальної транспортної системи.

6. Запровадження системи приватно-державних відносин у сфері пасажирських перевезень.

7. Запровадження системи адресного субсидування пасажирів чи впровадження спеціальних електронних квитків для пільгових категорій. Поряд з вдосконаленням системи обліку пільгових категорій необхідно запровадити перегляд переліку пільгових категорій значно його скоротив.

8. Впровадження державної підтримки підприємств міського електричного транспорту за рахунок розробки та реалізації цільових державних програм.

Висновки. Враховуючи вищевикладене, для підвищення ефективності роботи міського електротранспорту корисним для України, перш за все, буде перейняття досвіду організації роботи усіх міських пасажирських перевезень, в яких електротранспорт повинен відігравати одну ключових ролей. На перший план повинна вийти модернізація основного рухомого складу, створення зручних пересадочних вузлів між маршрутами електротранспорту та впровадження сучасних систем оплати проїзду, включаючи перегляд механізму підтримки пільгових категорій населення. При цьому важливим для поліпшення діяльності міського електротранспорту є впровадження конкуренція між перевізниками, які можуть бути як комунальними, так і приватними підприємствами. Для фінансового забезпечення реалізації запропонованих заходів, окрім державних та власних коштів підприємств міського електричного транспорту, необхідно більш активно залучати кредити, гранти міжнародних організацій, кошти міжнародних програм, благодійні внески.

Отже, досвід розвинених зарубіжних країн демонструє, що ринкові відносини в економіці сприяють створенню ефективної і розгалуженої

системи багаторівневого державного регулювання діяльності міського транспорту. Дослідження зарубіжного досвіду організаційно-правових основ функціонування міського пасажирського транспорту дозволяє дійти висновку про те, що найбільш ефективною формою організації діяльності міського транспорту є конкуренція між перевізниками різних форм власності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Результати роботи міського електротранспорту у 2015 році / Аналітична інформація корпорації Укрелектротранс. – К., 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://korpmet.org.ua>
2. Транспорт і зв'язок України 2015. Статистичний збірник/Державна служба статистики України. – К., 2016. – 185 с.
3. Статистична інформація /Економічна статистика/ Економічна діяльність/ Транспорт. Державний служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Вірченко В. О. Стан та основні напрямки удосконалення роботи міського електричного транспорту в сучасних умовах / В. О. Вірченко // Устойчивое развитие городов. Электрический транспорт – перспективы развития и кадровое обеспечение: Всеукр. конференц.; матер. конф. – Х., ХНАГХ, 2009. – С. 36-39.
5. Дивінець О.Л. Стратегічні пріоритети розвитку міських електротранспортних підприємств України/ Дивінець О.Л.//Європейський вектор економічного розвитку. – 2015. – № 1 (18) – С.74-83.
6. Сидоренко Ю.В. Розвиток міського електро-транспорту та його роль в економіці міста /Сидоренко Ю.В.//Вісник ОНУ ім.І.І. Мечникова. – 2014.- Т.19.- Вип. 2/2.– С. 170-173.
7. Гнедіна К.В. Проблеми та перспективи розвитку міського електричного транспорту [Текст] / К.В. Гнедіна // Вісник Чернігівського державного технологічного університету.- 2015. – № 74. – С. 11-19.
8. Амоша О.І. Європейський досвід забезпечення ефективного функціонування підприємств міського пасажирського транспорту [Текст] / О.І. Амоша, О.С. Філіппова // Економіка будівництва і міського господарства. – 2010. – № 4. – С.179–189.
9. Сидоренко Ю.В. Розвиток міського електро-транспорту та його роль в економіці міста /Сидоренко Ю.В.//Вісник ОНУ ім.І.І. Мечникова. – 2014.- Т.19.- Вип. 2/2.– С. 170-173.
10. Градобоева Є.С. Резерви підвищення ефективності діяльності підприємств житлово-комунального господарства міста [Текст] / Є.С. Градобоева // Схід. – 2013. – № 6 (126). – С. 74 – 80.
11. Палант О.Ю. Логістика транспортного комплексу регіону (перспективи інвестування та інноваційного розвитку): монографія / О.Ю. Палант. – Харків: Золоті сторінки, 2014. – 168 с.
12. Новікова А. М. Реформування системи пільг на транспортні послуги: методичні підходи [Текст]/ А. М. Новікова, Т. М. Ященко, О. В. Новікова // Автошляховик України. – К., 2012. – № 4 (228). – С. 8-12.
13. Димченко О.В. Обґрунтування тенденцій розвитку підприємств міського електричного транспорту у контексті євроінтеграційних процесів в Україні/ О.В. Димченко, А.С. Круду// Комунальне господарство міст. Науково-технічний збірник. – 2014. —№ 113. – С. 3-10.

ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПРЯМОГО ПРОДАЖУ

THE EVOLUTION OF THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE DEFINITION OF DIRECT SALES

У статті розглянуто еволюцію методу прямого продажу та його сутності. Досліджено значення прямого продажу для ринку та споживачів продукції. Визначено місце методу прямого продажу в системі дистрибуції. Виділено основні відмінності методу прямого продажу від прямого маркетингу. Досліджено процес становлення індустрії прямого продажу в Україні.

Ключові слова: еволюція, теоретико-методичний підхід, визначення, сутність, метод, прямиий продаж.

чия метода прямої продажі от прямого маркетинга. Исследован процесс становления индустрии прямой продажі в Украине.

Ключевые слова: эволюция, теоретико-методический подход, определение, сущность, метод, прямая продажа.

The paper considers the evolution of the method of direct sales and its essence. Studied the importance of direct sales for the market and products consumers. Identified the place of the direct sales method in the distribution system. Pointed out main differences between the direct sales method and direct marketing. Examined the process of formation of the industry of direct sales in Ukraine.

Key words: evolution, theoretical and methodical approach, definition, essence, method, direct sales.

УДК 658.846

Клімова О.І.

к.е.н., доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту, Донецький державний університет управління

В статье рассмотрена эволюция метода прямой продажі и его сущности. Исследовано значение прямой продажі для рынка и потребителей продукции. Определено место метода прямой продажі в системе дистрибуции. Выделены основные отличия

Постановка проблеми. Прямий продаж винагороджує людей, які прагнуть заробляти, а також побудувати свій власний бізнес, і він також приносить користь споживачам, які шукають альтернативи звичайним методам покупки. Він пропонує альтернативний спосіб заробітку для тих, хто хоче збільшити свої сімейні доходи, або тим, чиї обставини не дозволяють їм мати постійну роботу на неповний чи повний робочий день. Компанії з прямого продажу продають свою продукцію за методом «від людини до людини», далеко від точок роздрібно-го продажу, через мережу незалежних продавців.

Прямий продаж є динамічним, живим, таким, який швидко розширюється, каналом дистрибуції товарів і послуг безпосередньо споживачеві.

Цей метод продажу продукції стає дедалі більш поширеним, адже разом з економією часу, що витрачається на покупки, він надає споживачу доступ до більш широкого спектру товарів, забезпечуючи відповідно високим рівнем сервісу [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У науковій літературі майже відсутні спеціальні роботи, присвячені дослідженню прямого продажу. Більшість зі згадувань про нього можна знайти у підручниках із маркетингу та маркетингового менеджменту, а також на сторінках газет і журналів, а також на офіційних сайтах компаній з прямого продажу [1 – 13]. В Україні це явище виникло не так давно, проте розвивається досить стрімко, а отже, його вивчення з різних позицій потребує актуального дослідження.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження еволюції прямого продажу та його значення для ринку та споживачів продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Прямий продаж – це маркетинг і продаж продукції безпосередньо споживачам поза фіксованого місця роздрібно-го продажу. Це пряма персональна презентація, консультація, демонстрація та реалізація продукції та послуг безпосередньо

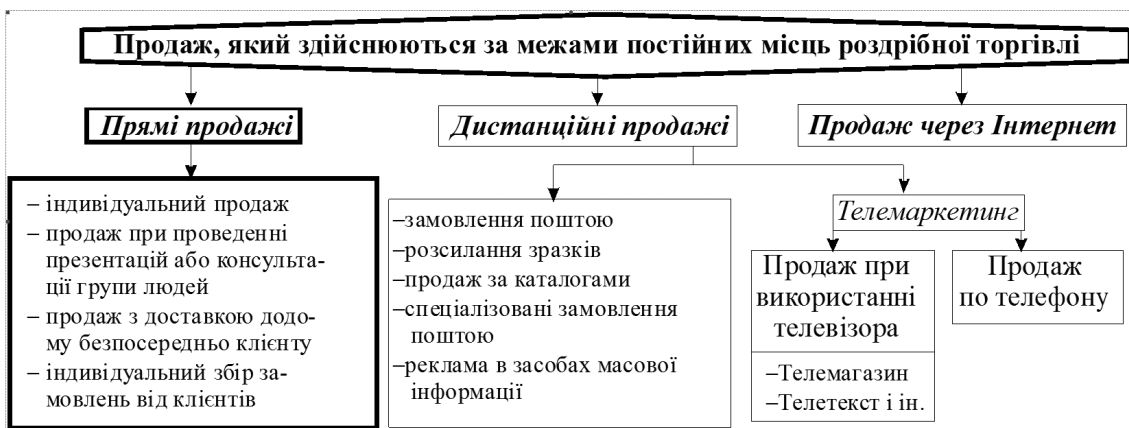


Рис. 1. Метод прямого продажу в системі дистрибуції [4]

споживачам, як правило, в оселі споживачів або інших осіб, або на їх робочих місцях, або в інших місцях за межами постійних місць роздрібно торгівлі [2, с. 19; 3, с. 3-4; 4] (рис. 1).

Торгівля у рознесення є найстарішою формою прямого продажу. Рознощик (peddler), також відомий як агент, мандрівний розношувач, який торгує дешевими товарами, торговець, комівояжер – це мандрівний продавець товарів. В Англії цей термін використовувався переважно для мандрівників, які торгували товарами у рознесення у сільській місцевості та у маленьких містах. У Лондоні використовувалися більш конкретні терміни, такі, як вуличний торговець харчовими товарами. Давно існує підозра у нечесності або дрібній кримінальній діяльності рознощиків і мандрівних продавців. Походження слова, відомого в англійській мові з 1225 року, невідомо, але воно може бути від французької *ried*, латинської *pes, pedis* «нога», що відноситься до дрібного торговця, мандруючого пішки [5].

Рознощики зазвичай подорожували пішки, несучи свій товар або за допомогою повозки, чи фургону, який тягнули людина чи тварина (що робило рознощика розвізником).

Сучасні рознощики використовують моторні транспортні засоби для перевезення себе і своїх товарів. Як правило, вони працюють «від дверей до дверей» або на організованих заходах таких, як ярмарки.

У багатьох країнах цю роботу, як правило, виконували кочові меншини такі, як цигани, мандрівники або Йенічи, що пропонують різноманітний асортимент товарів і послуг, у тому числі й вічнозелені рослини та інші новинки. Рознощики іноді працювали також цілителями або ворожками [6].

Хоча рознощики відігравали значну роль у постачанні в ізольовані популяції таких досить простих і різноманітних товарів, як каструлі та сковорідки, коні та новини, їх частка на ринку у наш час різко скоротилася. Збільшення густоти населення і купівельної спроможності сприяють малорухливому способу життя, навіть спеціалізованим точкам продажів тоді, як сучасний транспорт, поштові замовлення, технологія заморожування та інші технології дозволяють навіть сільським клієнтам мати альтернативні канали купівлі.

Жерстяні вироби були започатковані у Берліні, штаті Коннектикут у 1770 році. Жерстяні, сталеві та залізні товари почали продаватися у рознесення з Коннектикуту до північноамериканських колоній – Коннектикутське виробництво годинників і торгівля годинниками у рознесення були у XVIII столітті втіленням винахідливості янки [6].

У Сполучених Штатах епоха мандрівних рознощиків досягла свого піку за десятиліття до американської Громадянської війни. Великі досягнення у галузі масового промислового виробництва і вантажних перевезень у результаті війни заклали

основу для сучасних роздрібних і дистрибутивних мереж. У подальшому зростання популярності поштових замовлень за каталогами (наприклад, мережа «Монтгомері Уорд» розпочала свою діяльність у 1872 році) запропонувало інший спосіб придбання товарів, недоступних у місцевих магазинах, для людей з сільської місцевості або інших віддалених регіонів [6].

В Індії діють особливі закони, прийняті плануючими органами, які дають торговцям більше прав, порівняно з іншими підприємцями. Наприклад, торговці мають право їздити на моторизованих транспортних засобах.

У сучасній економіці нове покоління рознощиків, як правило, має одягатись пристойно, щоб вселяти довіру широкому колу громадськості. Їх також використовують, як агресивну форму прямого маркетингу компаній для просування конкретних продуктів, іноді, щоб допомогти виведенню на ринок новинок, а іноді на постійній основі. У деяких випадках рознощиків використовують навіть в якості головного елемента великомасштабного бізнесу.

У Сполучених Штатах прямий продаж за всю історію свого існування зазнав важливих змін. Він розпочався з того, що янки торгували у рознесення своєю продукцією у колоніях. Із розвитком нових форм бізнесу торгівля у рознесення припинила своє існування і з'явилася торгівля у роздрібних точках. Однак, виробники не були задоволені цією формою бізнесу, тому вони були змушені ввести у свій торговельний арсенал прямий продаж для того, щоб просувати свою продукцію.

Люди, які брали участь у прямому продажі, були дуже добре організовані і вони вірили у те, що можуть конкурувати з представниками роздрібно ринку, у той час, як підприємства роздрібно торгівлі були не в змозі забезпечити адекватний рівень обслуговування та хорошу якість. Прямий продаж запанував на роздрібному ринку на основі переваг своїх продуктів, зручності для споживачів і знання своїх дистрибуторів. Багато існуючих організацій з прямого продажу, у тому числі й гігант Avon Products, походять з кінця XIX століття.

Сучасний прямий продаж включає в себе продажі, які здійснюються методом продажу на вечірці, демонстрацій один на один та інших особистих контактів, а також інтернет-продажу [7].

Вартість для окремої особи розпочати незалежне підприємництво з прямого продажу, як правило, дуже низька. Зазвичай, скромні обсяги продажів на порівняно невеликі грошові суми – все, що необхідно для початку такого підприємництва, щоб почати роботу, та придбати малу кількість інвентаря (або він взагалі не потрібен). Це знаходиться у різкому контрасті з франчайзингом та іншими можливостями бізнес-інвестування, які можуть вимагати від інвестора значних витрат і є дуже ризикованими [8].

Користь прямого продажу для споживачів полягає у зручності та обслуговуванні, у тому числі персональній демонстрації та поясненні продуктів, доставці додому тощо. Крім того, прямий продаж забезпечує дистрибуційним каналом компанії з інноваційними або відмінними продуктами, які не завжди доступні у традиційних роздрібних магазинах, або тих, хто не може собі дозволити величезні витрати на рекламу і просування, пов'язані з отриманням місця на полицях роздрібних магазинів. Прямий продаж розширює роздрібну дистрибуційну інфраструктуру економіки та забезпечує споживачів зручним джерелом якісної продукції.

Компанії з прямого продажу використовують як метод однорівневого (SLM), так і багаторівневого маркетингу (MLM).

Однорівневий маркетинг – винагородження продавців відбувається за їх особисту торговельну діяльність. Вони не можуть спонсорувати будь-який інший дистрибуторський або торговий персонал. Дохід вони отримують тільки у вигляді комісії або бонусу.

Проте, частіше за все замість SLM компаніями з прямого продажу використовується MLM. Сутність даного методу полягає у тому, що продавець наймає інших дистрибуторів або продавців, а також отримує комісійні та бонуси від здійснених ними продажів. Нижчі рівні необхідні для збільшення продажів і таким чином генерування величезної кількості продажів. Його також називають мережевим маркетингом, структуроутворюючим маркетингом або багаторівневим прямим продажем. MLM за багато років свого існування став досить успішним і ефективним методом компенсування прямих продавців за маркетинг і дистрибуцію товарів і послуг безпосередньо споживачам.

За даними соціально-економічного дослідження, 5000 респондентів в Україні у 2005 році серед найбільш вагомих причин, які спонукають купувати продукцію методом прямого продажу, було названо такі: економія часу на покупках (53%); отримання детальної інформації щодо запропонованої продукції (53%); можливість планувати покупку, обирати час і місце (29%); наявність особистого консультанта, індивідуальний підхід до клієнта (19%) [9].

Під час прямого продажу замовлення, як правило, розміщуються особисто або через вебсторінку консультанта. Іноді для розміщення замовлень або перезамовлень використовується телефон, проте тільки близько 12% продажів здійснюються у такий спосіб. Домашні шоппінг-вечірки є найбільш широко визнаним способом прямого продажу, де друзі, родина або знайомі збираються разом на декілька годин для того, щоб дізнатись або представити низку продукції або послуг. Однак, більшість (близько 70%) продажів індустрії прямого продажу насправді здійснюється за допомогою контакту один на один, при якому один про-

давець може представити свою продукцію або послуги одному споживачеві [10].

Практично будь-який продукт або послугу можна придбати через прямий продаж у будь-якому куточку світу. Багато з людей вважають косметику, оздоровчі продукти та товари для домашнього інтер'єру продукцією, яка зазвичай продається шляхом прямого продажу. Водночас до цього списку варто додати безліч інших категорій продуктів, включаючи товари для кухні, ювелірні вироби, одяг, органічні обладнання і матеріали для садівництва, спа-продукцію, приналежності для фотографії, штемпеля і багато іншого.

Прямий продаж не слід плутати з таким терміном, як «прямий маркетинг», який може бути описаний, як інтерактивна система маркетингу, що використовує один або кілька засобів масової інформації з метою отримання відповіді та (або) угоди у будь-якому місці зі збереженням усієї інформації у базі даних. Найпоширенішими способами прямого маркетингу є телемаркетинг, пряма поштова розсилка та пряма відповідь.

Хоча організації з прямого продажу іноді використовують деякі способи прямого маркетингу з метою розширити свій бізнес, основною відмінністю між цими видами маркетингу є «обличчя до обличчя», або персональна презентація, що завжди є аспектом відносин прямого продажу.

У світі існує понад 700 компаній, які працюють за методом прямого продажу, при цьому шляхом прямого продажу пропонується найбільш широкий спектр споживчих товарів. Їхні обсяги продажів становлять більше 88 млрд дол. США. Людей, які працюють за методом прямого продажу, налічується 49 мільйонів. Найбільші ринки світу у галузі прямого продажу – США, Європа та Японія [11].

За даними Direct Selling News, до десятки топ-компаній з прямого продажу в 2016 році входили такі компанії (табл. 1).

Таблиця 1

Топ-10 компаній з прямого продажу в 2016 році [12]

1.	Amway Corp.	США
2.	Avon Products Inc.	США
3.	Herbalife Ltd.	США
4.	Vorwerk, LLC	Німеччина
5.	Infinitus Ltd.	Китай
6.	Mary Kay Inc.	США
7.	Perfect Company	США
8.	Natura Cosméticos S.A.	Бразилія
9.	Tupperware Brands Corporation	США
10.	Nu Skin Enterprises Inc.	США

Всесвітня федерація асоціацій прямого продажу (WFDSA), заснована у 1978 році як неурядова, добровільна організація, що представляє індустрію прямого продажу в усьому світі, повідо-

мила, що у 2015 році на її 253 національних члена припадало 183,729 млн дол. США роздрібних продажів, серед яких 103,278 млн дол. США – це прямі продажі [8].

За даними Асоціації прямого продажу США (DSA) у 2015 році 55% дорослих американців певний час придбавали продукцію або послуги у представника прямого продажу і 20% повідомили, що вони у даний час (6%) або були у минулому (14%) представниками прямого продажу [13].

Згідно з WFDSA, споживачі отримують переваги від прямого продажу через зручність і обслуговування, яке він забезпечує, у тому числі персональні демонстрації та пояснення продукції, доставка додому і гарантоване задоволення [8].

Всесвітня федерація та її національні асоціації прямого продажу завжди розуміли необхідність етичної поведінки на ринку, і тому WFDSA розробила Всесвітній кодекс поведінки для прямого продажу, який затвердили і впровадили у своїх національних кодексах усі національні асоціації прямого продажу. Усі компанії з прямого продажу повинні прийняти цей Кодекс для того, щоб стати членом національної асоціації прямого продажу.

Більшість асоціацій прямого продажу, у тому числі Bundesverband Direktvertrieb Deutschland, асоціація прямого продажу Німеччини та WFDSA і DSA вимагають від своїх членів дотримуватись Кодексу поведінки по відношенню до справедливого партнерства як з клієнтами, так і з продавцями. Більшість національних асоціацій прямого продажу представлені у Всесвітній федерації асоціацій прямого продажу.

У 2001 році у нашій країні було створено Українську асоціацію прямого продажу, яка є недержавним, добровільним, неприбутковим договірним об'єднанням підприємств, що розповсюджують товари та послуги методом прямого продажу в Україні. Мета Асоціації – поширення в Україні високих стандартів у сфері прямого продажу, проведення освітньої роботи серед споживачів та представників компаній – членів Асоціації, поширення міжнародного та вітчизняного досвіду щодо прямого продажу як методу продажу товарів і послуг. До Асоціації на сьогоднішній день входять десять компаній: «Емвей Україна», «Ейвон Косметікс Україна», «Фаберлік Україна», «Гербалайф Україна», «Мері Кей (Україна) Лімітед», «Ну Скін Ентерпрайзес Україна», «Оріфлейм Косметікс Україна», «Тіенс Україна», «Форевер Лівінг Продактс Україна», «Хелс Енд Бьюті Україна».

Увійти до Асоціації може будь-яка компанія, що здійснює в Україні торговельну діяльність методом прямого продажу й погоджується дотримуватись положень Кодексу професійної етики, що регулює відносини в галузі прямого продажу, які відповідають кодексу Всесвітньої федерації асоціацій прямого продажу та чинному законодавству України [9].

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, прямим продажем є маркетинг і продаж споживчих товарів або послуг від людини до людини поза фіксованого місця роздрібного продажу, який здійснюється через незалежних торговельних представників, які іноді також називаються консультантами, дистриб'юторами та ін. Прямі продавці не є співробітниками компанії. Вони є незалежними підрядниками, які здійснюють маркетинг і продають продукцію або послуги компанії в обмін на комісію з цих продажів.

Необхідно відрізнити прямий продаж від прямого маркетингу. Прямий продаж відрізняється від прямого маркетингу тим, що він стосується індивідуальних торговельних агентів, які встановлюють контакт і безпосередньо працюють з клієнтами. А прямий маркетинг пов'язаний з бізнес-організаціями, які встановлюють відносини зі своїми клієнтами, минаючи агента (консультанта) або роздрібну торговельну точку.

Прямий продаж – це мистецтво, необхідно оволодіти ним з великою відданістю. Для того, щоб бути успішним у цьому мистецтві, слід бути скромним, щирим, комунікабельним, наполегливим і чесним, бо це ключові успіху продавця. Хороший менеджер з продажу не повинен боятися говорити будь з ким, щоб змусити його або її зацікавитись у продукті. Ніхто не народжується топ-агентом або консультантом з продажу. Для того, щоб бути успішним у продажу, необхідно навчитись не тільки основним технікам продажу, але і тому, як вони мають застосовуватися. Це вимагає послідовних зусиль, бачення, а також фокусу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Української асоціації прямого продажу: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.udsa.org.ua/ukr/sales>
2. Belch M. A. Advertising and Promotion: An Integrated Marketing Communications Perspective / Michael A. Belch, George E. Belch. – Australia: McGraw-Hill, 2008. – 380 pp.
3. Xardel D. The Direct Selling Revolution. Understanding the Growth of the Amway Corporation / Dominique Xardel. – Cambridge: Blackwell Publishing, 1993. – 520 pp.
4. Проектування прямого продажу продукції: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://msn.khnu.km.ua/mod/resource/view.php?id=56999>
5. MoreBusiness.com: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.morebusiness.com/running_your_business/management/Direct-Sales
6. Wikipedia, The Free Encyclopedia: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://en.wikipedia.org/wiki/Peddler>
7. Merrilees B. Direct Selling in the West and East: The Relative Roles of Product and Relationship (Guanxi) Drivers / Bill Merrilees, Dale Miller // Journal of Business Research. – 1999. – Vol. 45 (3). – PP. 267-273.

8. World Federation of Direct Selling Associations / Global Statistics / Sales and Seller Report 2015: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://wfdsa.org/global-statistics/>

9. Розумей С.Б. Прямий продаж в системі роздрібно-ї торгівлі / С.Б. Розумей, Н.П. Скригун: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/8_NMIW_2008/Economics/27529.doc.htm

10. Direct Selling: A website for independent businesspeople: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://directselling.org/>

11. Сергєєва О.В. Вплив системи прямого продажу на розвиток малого та середнього бізнесу в Україні / О.В. Сергєєва: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.management.org.ua>

12. Direct Selling News / 2016 DSN Global 100 List: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://directsellingnews.com/>

13. The Official website of The Direct Selling Association USA: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dsa.org/research/industry-statistics/>

РОЗВИТОК ІНТЕГРАЦІЙНИХ ЗВ'ЯЗКІВ У М'ЯСОПРОДУКТОВОМУ ПІДКОМПЛЕКСІ

DEVELOPMENT OF INTEGRATION CONNECTIONS IN THE MEAT PRODUCT SUB-COMPLEX

У статті проаналізовано сучасний стан розвитку інтеграції в м'ясопродуктовому підкомплексі. Теоретично обґрунтовано особливості м'ясної промисловості. Детально розглянуто основні форми інтеграції. Зазначено низку проблем, які вирішує інтеграційна форма господарювання. Виділено основні тенденції формування та розвитку інтеграційних зв'язків у м'ясопродуктовому підкомплексі України. Визначено, що для підвищення ефективності інтеграційних зв'язків необхідно їх постійне вдосконалення відповідно до змін рівнів розвитку продуктивних сил і виробничих відносин.

Ключові слова: інтеграційні зв'язки, м'ясопродуктовий підкомплекс, м'ясо і м'ясопродукти, галузь, підприємство.

В статье проанализировано современное состояние развития интеграции в мясопродуктовом подкомплексе. Теоретически обоснованы особенности мясной промышленности. Выделены и подробно рассмотрены основные формы интеграции. Отмечены ряд проблем, которые решает интеграционная форма хозяйствования. Выделены основные тенденции формирования и развития интеграционных

связей в мясопродуктовом подкомплексе Украины. Определено, что для повышения эффективности интеграционных связей необходимо их постоянное совершенствование в соответствии с изменениями уровнем развития производительных сил и производственных отношений.

Ключевые слова: интеграционные связи, мясопродуктовый подкомплекс, мясо и мясопродукты, отрасль, предприятие.

The article analyses the current state of integration in the meat product sub-complex, theoretically justifies special features of the meat industry, details the basic forms of integration, specifies a number of problems to be solved by the integration business pattern, highlights main trends in the formation and development of integration connections in the Ukrainian meat product sub-complex, and determines that the integration connections may be enhanced by their continuous improvement in accordance with changes in the development levels of productive forces and production relations.

Key words: integration connections, meat product sub-complex, meat and meat products, industry, enterprise.

УДК 338.432/436:636+637.5

Луцій К.М.

аспірант кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі
Національний університет біоресурсів і природокористування України

Постановка проблеми. На даний час основними завданнями у м'ясопродуктовому підкомплексі України є підтримка вітчизняного виробника, створення всіх умов для нормальної конкуренції і, як кінцева мета, стабільне забезпечення населення якісним м'ясом та м'ясопродуктами. Для досягнення поставлених завдань необхідно вдосконалювати весь процес, починаючи з відтворення худоби до переробки м'яса і м'ясопродуктів, розвивати економічні зв'язки (у тому числі й інтеграційні) між суб'єктами господарювання м'ясопродуктового підкомплексу і АПК у цілому.

Стійкі і динамічно функціонуючі економічні зв'язки між факторами виробництва та

суб'єктами господарської діяльності – це ключовий елемент розвитку системи економічних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань, пов'язаних з проблемами інтеграції, розглядає досить широке коло вітчизняних науковців такі, як: В.Г. Андрійчук, В.Я. Амбросов, А.І. Брезвін, С. Дем'яненко, В.І. Захарченко, С.Р. Камілова, А.М. Карпенко, О.М. Онищенко, П.Т. Саблук та ін. Питанням вивчення різних аспектів інтеграції присвячено значну кількість праць зарубіжних науковців, а саме: Дж. Вайнер, А. Мюллер-Армак, Дж. Мід, Ф. Герельса, Р. Ліпсей, Р. Купер, А. Маршал, Г. Мюрдаль, Ф. Перру та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення основних тенденцій розвитку інтеграційних зв'язків у м'ясопродуктовому підкомплексі України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний етап розвитку інтеграції в м'ясопродуктовому підкомплексі характеризується пошуком різних організаційно-правових форм інтеграційних зв'язків і відносин, що забезпечують подолання кризової ситуації і перехід до ефективного виробництва відповідно до кон'юнктури ринку.

Агропромислова інтеграція є динамічним процесом, який включає етапи розвитку від зародження до сучасного стану. Перший належить до початкової стадії суспільного розподілу праці, другий – до справжнього рівня інтеграції, який визначається ступенем розвитку міжгалузевих зв'язків, що характеризують зміст даного явища. Якщо виходити з адекватності форми змісту і навпаки, то можна стверджувати, що кожному рівню розвитку зв'язків (змістом) повинна відповідати певна організаційна структура (форма). Головне призначення форми полягає у визначенні місця кожного елемента в системі, регламентації дій кожного з них, підтримці рівноваги системи за рахунок балансу між її елементами, який досягається за рахунок стійкості зв'язків, тобто рівень інтеграції визначається ступенем розвитку інтеграційних зв'язків, які складають зміст системи і навпаки.

Загалом діяльність підприємств м'ясної промисловості обумовлена специфічними особливостями, до яких належать [4]:

- складна структура виробництва, що характеризується неоднорідністю технологічного та технічного забезпечення;
- обмежений термін реалізації м'ясної сировини та готової продукції;
- нерівномірність завантаження сировиною м'ясопереробного виробництва;
- широкий та нестійкий асортимент готової м'ясопереробної продукції, який залежить від існуючого попиту на продукцію, структури наявної сировини та обумовлений необхідністю раціонального використання сировини (застосовуючи різні технологічні операції з однієї кількості сировини можна виробляти продукцію різного асортименту як за якістю, так і за обсягом).

Для забезпечення виробничого процесу якісною сировиною за прийнятними цінами переробники купують сільськогосподарські підприємства, проводять їх модернізацію і використовують як сировинну базу для свого виробництва, тим самим виступаючи в ролі інтеграторів. Інтеграторами також виступають і потужні сільськогосподарські товаровиробники, які включають до своєї структури цехи з переробки сировини і торгіві підприємства з її реалізації. Також значного поширення набуло і об'єднання на договірній основі.

У даний час процес розвитку інтеграційних зв'язків і відносин між підприємствами переробки, інтегрованими структурами різних організаційно-правових форм господарювання практично не зачіпає інтереси особистих підсобних господарств населення. Дана група господарств є одним із основних виробників м'ясо-сировини. Залучення цієї групи виробників в інтегроване формування дозволить забезпечити додаткову сировинну базу і знизити імпортозалежність переробних підприємств. Створення інтегрованих підприємств, об'єднання і розвиток всередині їх інтегрованих зв'язків між учасниками інтеграції сприяє більш динамічному розвитку підприємств, які входять до цього об'єднання.

Сучасний етап розвитку регіональних м'ясопродуктових підкомплексів АПК країни характеризується урізноманітненням і посиленням міжгалузевих інтеграційних зв'язків як фактора підвищення ефективності продовольчого ринку. Ці процеси відбуваються на принципово новій основі в умовах розвитку різноманітних форм власності і господарювання, коли кінцеві результати діяльності суб'єктів ринку залежать від функціонування безлічі проміжних ланок.

Без розуміння сутності взаємозв'язків, що складаються в нових умовах, виявлення факторів, що впливають на їх формування та розвиток, неможливе дослідження проблем розвитку м'ясопродуктового підкомплексу АПК. Вибір ефективних механізмів інтеграційних зв'язків, форм вертикальної і горизонтальної інтеграції, а також факторів, що впливають на цей вибір, стає практичним завданням, рішення якого повинно мати теоретичну і методичну основу.

Мета створення інтеграційних об'єднань – підвищення економічної ефективності підприємств і господарств, що увійшли до їх складу; забезпечення стабільної сировинної бази; перехід на передові технології зберігання, переробки і реалізації готової продукції, що у свою чергу сприятиме завоюванню нових ринків збуту та одержанню максимальних доходів усіма їх учасниками [6, с. 128].

У сучасній практиці створення організаційних структур передбачається майнове, технологічне, фінансове та інші види об'єднань підприємств. Основними формами такої інтеграції є взаємне володіння акціями підприємств, створення кооперативів, які координують асоціації та холдингові компанії.

Взаємне володіння пакетами акцій є досить перспективною організаційною формою інтеграції. Її перевага полягає в тому, що у підприємств виникає можливість участі в управлінні діяльністю партнерів, а володіючи значною кількістю акцій і вплив на прийняття рішень. При цьому економічні зв'язки, які виникають у рамках однієї структури, більш гнучкі і у разі необхідності можуть коригуватися. В умовах вільного ринку такий підхід законо-

мірний і ефективний. Однак, його реалізації перешкоджають дві обставини. Перша – це відсутність у окремих товаровиробників фінансових коштів для придбання акцій суміжних підприємств, що, зокрема, відноситься до сільського господарства. Друга – велика кількість суміжників, що ускладнює участь у діяльності кожного з них. На наш погляд, з розвитком ринку ці перешкоди будуть подолані і взаємне володіння акціями підприємств-партнерів стане однією з ефективних форм розвитку агропромислової інтеграції.

Так створення кооперативів за участю сільськогосподарських товаровиробників може забезпечити спільний контроль за виробництвом і переробкою сільськогосподарської сировини. Однак, ця форма організації агропромислового виробництва має недоліки.

По-перше, кооперативні формування не в змозі створити організаційну цілісність всього технологічного ланцюга руху продукції до кінцевого споживача. Наприклад, торгівля як ланка АПК не має економічних інтересів вступати до кооперативу.

По-друге, практика показує, що така модель інтеграції товаровиробників найбільш успішно спрацьовує в кооперації між суб'єктами однорідного виробництва, наприклад, сільського господарства.

Створення структури у вигляді координуючої асоціації може сприяти розвитку договірних відносин між підприємствами різних галузей. Це має важливе значення, оскільки в умовах вільного ринку договір стає єдиним документом, який регламентує обов'язки партнерів. Однак, асоціація не володіє ні адміністративними, ні економічними засобами впливу на підприємства, що знижує ефективність її роботи. Асоціація як координуючий орган може ефективно функціонувати тільки тоді, коли в її склад входять господарюючі суб'єкти, які мають однакові інтереси. Наприклад, сільськогосподарські товаровиробники можуть створювати координуючі асоціації для вирішення проблем збуту своєї продукції.

Формування структури холдингового типу передбачає виокремлення в якості інтегратора великих сільськогосподарських і переробних підприємств, які стають централізованим органом управління та здійснюють контроль над діяльністю вхідних в холдинг господарюючих суб'єктів при збереженні їхньої юридичної самостійності. Холдинги на рівні з іншими формами інтеграції у м'ясному підкомплексі в даний час зарекомендували себе з позитивної сторони і є єдиною формою господарювання, яка найбільше підходить для м'ясопродуктового підкомплексу.

Використання різноманітних форм інтеграційних об'єднань у м'ясопродуктовому підкомплексі створює передумови для підвищення продуктивності праці, зниження собівартості продукції, зростання дохідності й конкурентоспроможності галузі.

За ефективною організації інтеграційна форма господарювання вирішує низку проблем [3, с. 278]:

- поєднує інтереси виробників кінцевої продукції та інших рівнів виробничого ланцюга;
- збільшує обсяги виробництва сировини, що дає змогу працювати на максимально завантажених потужностях переробним підприємствам, поліпшити якість продукції, знизити її собівартість, на основі чого зростає конкурентоспроможність виготовленої продукції;
- стимулює інвестування капіталу переробних підприємств у сировину;
- поліпшує прогнозування та планування діяльності переробних підприємств.

Міжгалузєва взаємодія досягається різними методами, у тому числі і за допомогою розвитку та вдосконалення інтеграційних зв'язків. В умовах ринку міжгалузєва взаємодія здійснюється шляхом використання елементів ринкового механізму, насамперед цін і конкуренції, хоча велика роль надається і державі.

Сьогодні економіка знаходиться в тому стані, коли ринкові відносини недосконалі, а державне регулювання ослаблене. Тому вдосконалення ринку і державного регулювання є основними факторами розвитку економічних зв'язків в АПК і між галузями з виробництва худоби, птиці та м'ясних продуктів, переробкою і торгівлею.

Таким чином, збільшення кількості галузей, що беруть участь у виробництві продовольства на певному етапі розвитку призвело до їх інтеграції, тобто установленню таких відносин, за яких виготовлення кінцевих продуктів стає загальною метою всіх учасників процесу. Кожна галузь стає стадією в досягненні кінцевої мети, вона об'єктивно необхідна і не може бути виключена, хоча в господарському відношенні є відокремленою, має свої цілі і інтереси. Ці локальні цілі роз'єднують галузі, а кінцева мета навпаки об'єднує їх в єдину систему. Групи таких технологічно пов'язаних галузей отримали назву комплексів [5, с. 33].

Якщо розглядати м'ясопродуктовий підкомплекс як вертикально-інтегровану систему, то до його складу формально можна включити всі види діяльності, пов'язані з виробництвом м'яса і м'ясних продуктів. При такому підході м'ясопродуктовий підкомплекс є сукупністю галузей, зайнятих виробництвом, переробкою, торгівлею м'ясом і продуктами його переробки. Крім цього, до складу м'ясопродуктового підкомплексу входять галузі інфраструктури, зайняті обслуговуванням основного виробництва.

До складу м'ясопродуктового підкомплексу входять групи галузей економіки, які виконують три основні функції: виробництво сільськогосподарської сировини, його переробка і реалізація м'яса і м'ясних продуктів кінцевому споживачеві; галузі, що забезпечують сільське господарство,

м'ясну промисловість і торгівлю засобами виробництва; види діяльності з надання послуг основному виробництву (виробнича інфраструктура). При цьому галузі тваринництва, м'ясної промисловості та торгівлі безпосередньо пов'язані з виробництвом продукції і являють собою послідовні ланки (етапи) єдиного і повного зв'язку. У цьому сенсі вони є основними, а також «чистими», тобто використовують результати виробництва всередині м'ясопродуктового підкомплексу, що обумовлює характер міжгалузевих економічних зв'язків і вплив на них ринкового механізму, а також елементів державного регулювання.

М'ясопродуктовий підкомплекс формується тільки тому, що між його галузями виникають зв'язки. Вони є головним змістом міжгалузевого формування, оскільки кожна галузь самостійна, а мета єдина. Її виконання можливе лише за участі всіх галузей, які досягаються за допомогою зв'язків, що забезпечують збалансованість м'ясопродуктового підкомплексу.

При цьому управління м'ясопродуктовим підкомплексом відрізняється від управління його окремими галузями. Якщо вплив на галузь може здійснюватися ізольовано, то управління сукупністю галузей, тобто м'ясопродуктовим підкомплексом, можливо тільки впливом на зв'язки між ними. В управлінні галуззю можна використовувати вплив не тільки економічного, але і адміністративного характеру, в той час, як в управлінні міжгалузевим формуванням припустимі лише вплив економічних заходів. Тому управління м'ясопродуктовим підкомплексом є не що інше, як управління економічними зв'язками між галузями.

В умовах юридичної і економічної самостійності підприємств і організацій їх функціонування можливе тільки на основі розвитку міжгалузевих зв'язків, які забезпечують збалансованість всіх видів діяльності по виробництву сільськогосподарської сировини і готової продукції. Тому регулювання м'ясопродуктового підкомплексу, як міжгалузевим формуванням, може бути забезпечено шляхом впливу на економічні зв'язки, що створюють умови для ефективної роботи всіх товаровиробників. Цей вплив надає як ринок, так і держава.

Висновки з проведеного дослідження.

Вивчення теорії і практики розвитку інтеграційних зв'язків показало, що для підвищення їх ефективності необхідне постійне вдосконалення відповідно до змін рівнів розвитку продуктивних сил і виробничих відносин як всередині інтегрованого підприємства, так із зовнішнім середовищем. Ефективно працюючі підприємства забезпечують стабільні надходження до бюджетів різного рівня, знижують рівень безробіття, підвищують соціальні показники, забезпечують населення якісними продуктами. Тому основним завданням формування і розвитку інтеграційних зв'язків у м'ясопродуктовому підкомплексі є створення міцних підприємств із замкненим циклом виробництва для забезпечення населення якісними м'ясними продуктами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексєнко О. А. Теоретичні основи формування організаційно-виробничої моделі управління підприємствами м'ясопродуктового підкомплексу // *Агросвіт*. – 2016. – № 11. – С.70-74.
2. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств [Текст] / В. Г. Андрійчук – К.: КНЕУ, 2004. – 624 с.
3. Булик О. Налагодження інтеграційних зв'язків у птахопродуктовому підкомплексі / О. Булик, М. Андрушко, Н. Зеліско // *Вісник Львівського національного аграрного університету. Сер: Економіка АПК*. – 2013. – № 20(1). – С. 276-280.
4. Гарасим П. М. Регіональний м'ясопродуктовий підкомплекс АПК: формування і вдосконалення економічних взаємовідносин: монографія / П.М. Гарасим, С.В. Приймак, М.П. Гарасим. – Львів: НВФ – Українські технології, 2009. – 192 с.
5. Ключач В. Форми і механізми створення агропромислової корпорації // *АПК: Економіка, управління*. – 2004. – № 2. – С. 33-34.
6. Онищук О. Д. Теоретичні основи формування ринку інновацій в аграрній сфері / О. Д. Онищук // *Проблеми трансформації соціально-економічної системи в Україні: зб. наук. пр.* – Острог, 2004. – С. 248.
7. Філіпенко А. Інтеграційні перспективи України: бігравітаційна модель [Текст] / А. Філіпенко // *Економіка України*. – 2005. – № 6. – С. 11-74.

СТИМУЛЮВАННЯ АВІАКОМПАНІЙ ДО РОЗВИТКУ ПЕРЕВЕЗЕНЬ ЧЕРЕЗ АЕРОПОРТИ УКРАЇНИ

AIRLINES' STIMULATION TO THE TRANSPORTATION DEVELOPMENT THROUGH AIRPORTS OF UKRAINE

У статті розглянута існуюча практика встановлення аеропортових зборів в аеропортах України та обґрунтована необхідність прийняття нового наказу Міністерства інфраструктури України, який би встановив прозорість та чіткість критеріїв, недискримінаційність умов стимулювання та їх відповідність принципам ICAO. Автором запропонована система стимулювання авіакомпаній до розвитку перевезень через аеропорти України на прикладі Міжнародного аеропорту «Запоріжжя», яка спрямована на створення прозорих, зрозумілих та рівних умов роботи на ринку авіаперевезень.

Ключові слова: аеропортові збори, знижувальний коефіцієнт, регіональний аеропорт, авіакомпанія, наземне обслуговування.

В статье рассмотрена существующая практика установления аэропортовых сборов в аэропортах Украины и обоснована необходимость принятия нового приказа Министерства инфраструктуры Украины, который должен установить открытость и четкость критериев, недискриминационность условий стимулирования и их соответствие принципам ICAO. Автором

предложена система стимулирования авиакмпаний к развитию перевозок через аэропорты Украины на примере Международного аэропорта «Запорожье», которая направлена на создание открытых, прозрачных, понятных и равных условий работы на рынке авиаперевозок.

Ключевые слова: аэропортовые сборы, снижающий коэффициент, региональный аэропорт, авиакомпания, наземное обслуживание.

This article describes the current practice of setting airport charges at the airports of Ukraine and explains the necessity of a new order adoption by the Ministry of Infrastructure of Ukraine which would set criteria of transparency and clarity, non-discrimination conditions of stimulation and their compliance with the ICAO principles. The author proposed the airlines stimulation system leading to air transportation development through airports of Ukraine on the example of International Airport «Zaporizhzhya» which is aimed at creation of transparent, clear and equal working conditions on the market of air transportation.

Key words: airport charges, a low coefficient, a regional airport, airline, ground handling.

УДК 656.71

Павелко В.Ю.

к.е.н.,

генеральний директор

ТОВ «Запорізька хендлінгова компанія»

Міжнародний аеропорт «Запоріжжя»

Постановка проблеми. Незважаючи на зростання показників діяльності цивільної авіації в Україні у 2016 році, вони ще не досягли результату 2013 року. Одним із чинників, що не дають змогу подальшому розвитку авіації, є недосконалість та застарілість нормативної бази, що регламентує діяльність аеропортів в Україні, у т.ч. сфері встановлення аеропортових зборів.

Незважаючи на можливість застосування знижувальних коефіцієнтів у аеропортах України для стимулювання авіакомпаній до розвитку перевезень, у регіональних аеропортах України вона не набула розповсюдження, не застосовується та потребує подальшої розробки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Здійснений аналіз досліджень і публікацій робіт іноземних та вітчизняних вчених доводить, що питанням економіки аеропортів та взаємодії авіакомпаній та аеропортів приділено багато уваги.

Однак, в економічній літературі, присвяченій розвитку та управлінню аеропортовими комплексами, переважна більшість досліджень стосується управління формами власності [1, 2], взаємодії управління аеропорту та авіакомпаній [3], інвестиційної привабливості [4], тощо.

Постановка завдання. Незважаючи на велику кількість досліджень з питань розвитку ринку авіаційних послуг, взаємодії авіакомпаній та аеропортів, проблема стимулювання авіаперевізників до

розвитку перевезень шляхом запровадження системи знижувальних коефіцієнтів достатньо не розглянута та потребує подальшого вивчення. Метою даної статті є розробка рекомендацій щодо запровадження системи знижувальних коефіцієнтів в аеропортах України на прикладі Міжнародного аеропорту «Запоріжжя».

Виклад основних результатів. У сучасних умовах глобалізації людства ринок авіаційних перевезень є одним з найбільш перспективних транспортних ринків. За прогнозом ICAO (Міжнародна організація цивільної авіації) у період до 2023 року щорічне зростання попиту на авіаційні перевезення у світі становитиме 4 – 5%.

Розвиток ринку цивільної авіації в Україні також демонструє значні показники зростання.

Упродовж 2016 року на ринку пасажирських та вантажних авіаційних перевезень працювало 29 вітчизняних авіакомпаній, які виконали 79,5 тис. комерційних авіарейсів (за 2015 рік – 66,3 тис. авіарейсів).

Кількість перевезених пасажирів збільшилася у порівнянні з 2015 роком на 31,3% та становила 8 277,9 тис. пасажирів. Пасажиропотоки через аеропорти України зросли на 20,9% та склали 12 929,9 тис. пасажирів.

У 2016 році пасажирські перевезення здійснювали 19 українських авіакомпаній. При цьому 95% загальних обсягів пасажирських перевезень вико-

нано 6 провідними вітчизняними авіакомпаніями: «Міжнародні авіалінії України», «Азур-Ейр Україна», «Роза Вітрів», «ЯнЕйр», «Браво» та «Атлас-джет Україна».

Позитивна динаміка пов'язана у першу чергу з розвитком сектора міжнародних повітряних перевезень. Регулярні польоти між Україною та країнами світу упродовж 2016 року здійснювали 10 вітчизняних авіакомпаній до 42 країн світу та 28 іноземних авіакомпаній до 27 країн світу.

Комерційні рейси вітчизняних та іноземних авіакомпаній у 2016 році обслуговували 19 українських аеропортів та аеродромів. За підсумками 2016 року кількість відправлених та прибулих повітряних суден склала 133,2 тисяч (проти 120,7 тисяч за 2015 рік).

Незважаючи на те, що 76% загального пасажиропотоку сконцентровано у столичних аеропортах Бориспіль та Київ (Жуляни), зростання пасажиропотоку мало місце також майже в усіх регіональних аеропортах України. Зокрема, кількість пасажирів, обслугованих аеропортом Рівне, зросла у 8,6 раза, аеропортами Вінниця – у 6,6 раза, Кривий Ріг – у 6,4 раза, Івано-Франківськ – у 3,9 раза, Запоріжжя – а 2,2 раза та ін. [5].

Однак, незважаючи на значне зростання у 2016 році, показники діяльності авіаційної галузі України ще не досягли результатів 2013 року, коли пасажиропотік через аеропорти України склав 15 134,6 тис. осіб.

Розвиток ринку авіаперевезень ускладнюється наявністю проблем, пов'язаних, у тому числі, і з незадовільним станом та вартістю наземного обслуговування та встановлених тарифів. Основна причина такого стану аеропортів України пов'язана з відсутністю ефективних механізмів управління аеропортами та політики встановлення тарифів і зборів за обслуговування.

Підхід до формування та реалізації маркетингових програм з метою стимулювання польотів перевізника є формальним та недостатньо розробленим і не відіграє своєї ролі.

Відповідно до Наказу Міністерства транспорту та зв'язку України від 14.04.2008 року № 433 «Про встановлення аеропортових зборів за обслуговування повітряних суден і пасажирів в аеропортах України» встановлені ставки аеропортових зборів за аеропортове обслуговування повітряних суден (далі – ПС) і пасажирів, пов'язане із забезпеченням:

- зльоту – посадки повітряних суден;
- обслуговування пасажирів в аеровокзалі;
- наднормативної стоянки ПС;
- авіаційної безпеки.

У додатках до зазначеного Наказу наведені диференційовані аеропортові збори для усіх діючих аеропортів України.

Найбільший збір за зліт – посадку для міжнародного сполучення встановлений для аеропорту

Хмельницького і складає 14,5 дол. США за 1 тону МЗМ (максимальної злітної маси) ПС, а найменший – для аеропорту Вінниці – 9,9 дол. США.

Найбільший збір за зліт – посадку для внутрішнього сполучення встановлений для аеропорту Суми і складає 11,5 дол. США за 1 тону МЗМ ПС, а найменший – для аеропорту Одеси – 3,5 дол. США за 1 тону МЗМ ПС.

Найбільший збір за обслуговування пасажирів в аеровокзалі для міжнародного сполучення встановлений для аеропорту Одеси – 16,5 дол. США за одного відправленого пасажирів, а найменший – для аеропорту Вінниці – 10,8 дол. США.

Найбільший збір за обслуговування пасажирів в аеровокзалі для внутрішнього сполучення встановлений для аеропорту Маріуполь – 5,5 дол. США за одного відправленого пасажирів, а найменший – для аеропорту Київ – 2,5 дол. США.

Таким чином різниця тарифів та зборів в аеропортах України може становити 1,5 – 2 рази, що дуже суттєво впливатиме на вартість авіаперевезень для авіакомпаній.

З метою стимулювання та залучення авіакомпаній, відкриття нових напрямків та розширення географії польотів, за рішенням керівника аеропорту до встановлених граничних ставок аеропортових зборів при виконанні регулярних рейсів можуть застосовуватись знижувальні коефіцієнти до 0,2, виходячи з економічної ефективності та з дотриманням вимог законодавства про захист економічної конкуренції, а також з урахуванням ціни квитка [6].

Однак, на практиці така можливість майже не використовується, оскільки досить складним є обґрунтування надання таких знижок перед контролюючими органами в частині прибутку, що оподатковується, а також стримуючим фактором є бажання керівництва аеропорту отримати максимальний прибуток від існуючих авіарейсів.

Право керівника аеропорту встановлювати знижувальні коефіцієнти до ставок аеропортових зборів створює умови для більш ефективної співпраці аеропорту та авіакомпаній та залучення додаткових перевізників. Застосування знижувальних коефіцієнтів до аеропортових зборів у поєднанні зі зниженням вартості наземного обслуговування та проведення спільних маркетингових заходів аеропорту та авіакомпанії створює можливість зниження вартості авіаперевезень для пасажирів, тим самим суттєво збільшуючи пасажиропотік.

Залучення додаткових авіаційних перевізників сприятиме також покращенню конкурентного середовища та якості обслуговування пасажирів, а також призведе до збільшення доходів аеропортів у т.ч. від неавіаційної діяльності.

Відповідно до Наказу № 433, в аеропортах встановлені надто високі ставки аеропортових зборів, які становлять, наприклад, 20 – 30% собі-

вартості рейсу низькобюджетних перевізників без врахування вартості авіаційного пального.

Провідні аеропорти України (Бориспіль, Київ, Одеса та Львів) почали запроваджувати систему стимулювання авіакомпаній до розвитку перевезень через аеропорт, однак, вона не враховує усієї специфіки та особливостей авіакомпаній. У регіональних аеропортах України, система знижувальних коефіцієнтів зовсім не використовується і потребує подальшої розробки.

Враховуючи вищенаведене, доцільно розробити та затвердити новий наказ Міністерства інфраструктури України «Про встановлення аеропортових зборів у аеропортах України», в якому необхідно встановити для авіакомпаній чіткі вимоги, при виконанні яких надається знижка для аеропорту на обслуговування та фіксовані знижувальні коефіцієнти, які стимулюватимуть авіакомпанії до розвитку авіаперевезень.

Система стимулювання авіакомпаній до розвитку перевезень через аеропорти України повинна бути спрямована на створення прозорих, зрозумілих та рівних умов роботи на ринку для авіакомпаній. Новий наказ повинен встановити прозорість та чіткість критеріїв, недискримінаційність умов стимулювання та їх відповідність принципам ICAO. У ньому необхідно для кожного аеропорту встановити розмір знижувального коефіцієнту та період часу, протягом якого цей коефіцієнт буде встановлено. Крім того, доцільно передбачити встановлення знижувальних коефіцієнтів не тільки для регулярних, але й чартерних авіарейсів.

Пропонується встановити такі критерії для запровадження знижувальних коефіцієнтів:

- виконання нового маршруту в нові аеропорти, до яких раніше не виконувалися перевезення принаймні один рік;
- виконання перевізником серії міжнародних чартерних рейсів, що не виконувалися з аеропорту, принаймні протягом останніх 2 років;

- початок виконання регулярного або серії міжнародних чартерних рейсів новою авіакомпанією;

- збільшення кількості виконаних рейсів на тиждень на міжнародному регулярному напрямку;

- збільшення кількості виконаних рейсів на тиждень на внутрішньому регулярному напрямку;

- збільшення кількості перевезених пасажирів (показник необхідно встановлювати окремо для кожного аеропорту).

Запропонована система буде стимулювати авіакомпанії збільшувати обсяги перевезень на вже існуючих маршрутах, відкривати нові авіаційні маршрути та залучати додаткових пасажирів до аеропорту. Нова розроблена система дозволить будь-якій авіакомпанії будувати свою діяльність у зрозумілих і прогнозованих умовах роботи та сприятиме збільшенню пасажиропотоку, який раніше не літав через аеропорт.

У той же час аеропорт разом із авіакомпаніями в перший рік польотів буде розділяти витрати, пов'язані з відкриттям нових напрямків та збільшення частот за існуючими.

Запровадження системи стимулювання авіакомпаній до розвитку перевезень буде актуальним, зокрема, і для розвитку Міжнародного аеропорту «Запоріжжя», який за підсумками 2016 року посів 7 місце серед аеропортів України за обсягом пасажиропотоку, продемонструвавши зростання у 2,2 раза у порівнянні із 2015 роком.

На даний час з Міжнародного аеропорту «Запоріжжя» виконуються регулярні та чартерні авіарейси до м. Київ, Турецької Республіки (Анталія та Стамбул), Республіки Білорусь та Єгипту. Рейси виконуються українськими авіакомпаніями «Мотор-Січ», «Міжнародні авіалінії України», «Роза Вітрів», «Азур Ейр Україна», «Атлас Джет Україна» та іноземними «Turkish Airlines», «Pegasus Airlines», «Cargo Air» та інші.

Таблиця 1

Встановлення знижувального коефіцієнта для авіакомпаній у МА «ЗАПОРІЖЖЯ»

№	Критерій	Розмір знижувального коефіцієнта	Термін дії знижувального коефіцієнта
1	Початок виконання перевізником нового міжнародного регулярного рейсу	0,7	1 рік
2	Початок виконання перевізником нового внутрішнього регулярного рейсу	0,4	2 роки
3	Початок виконання перевізником серії міжнародних чартерних рейсів, що не виконувались з МА «Запоріжжя» протягом останніх 2 років	0,8	3 місяці
4	Початок виконання регулярного або серії міжнародних чартерних рейсів новою авіакомпанією	0,6	1 рік
5	Збільшення кількості виконаних рейсів на тиждень на міжнародному регулярному напрямку	0,8	3 місяці
6	Збільшення кількості виконаних рейсів на тиждень на внутрішньому регулярному напрямку	0,7	6 місяців
7	Кількість перевезених авіакомпанією пасажирів за календарний місяць: 3 000 – 4 999 5000 – 9 999 10 000 і більше	0,8 0,6 0,5	1 місяць наступний за звітним

За підсумками 2016 року послугами аеропорту скористалися 275 421 пасажирів. Планом роботи на 2017 рік заплановане зростання пасажиропотоку до 360 000 пасажирів та розширення географії польотів, у тому числі відкриття авіарейсів до Тунісу, Чорногорії та Ізраїлю [7].

У новому наказі Міністерства інфраструктури України доцільно встановити наступні знижувальні коефіцієнти для Міжнародного аеропорту «Запоріжжя» (табл. 1).

У разі наявності декількох з перерахованих критеріїв, за рішенням директора КП «Міжнародний аеропорт Запоріжжя», можливе встановлення найнижчого знижувального коефіцієнту.

Висновки. В аеропортах України відповідно до Наказу Міністерства транспорту та зв'язку № 433 від 14.04.2008 встановлені граничні ставки аеропортових зборів. Незважаючи на те, що даним наказом передбачено право керівника аеропорту своїм рішенням встановлювати знижувальні коефіцієнти, однак, на практиці це право не застосовується. Також не розроблені чіткі критерії для запровадження знижувального коефіцієнта.

Враховуючи вищенаведене, необхідне прийняття нового наказу Міністерства інфраструктури України, який би встановив прозорість та чіткість критеріїв, недискримінаційність умов стимулювання та їх відповідність принципам ІКАО. У ньому необхідно для кожного аеропорту встановити розмір знижувального коефіцієнту та період часу, протягом якого цей коефіцієнт буде встановлено. Крім того, доцільно передбачити встановлення знижувальних коефіцієнтів не тільки для регулярних, але й чартерних авіарейсів.

Запропонована система буде стимулювати авіакомпанії збільшувати обсяги перевезень на

вже існуючих маршрутах, відкривати нові авіаційні маршрути та залучати додаткових пасажирів до аеропорту. Нова розроблена система дозволить будь-якій авіакомпанії будувати свою діяльність у зрозумілих і прогнозованих умовах роботи та сприятиме збільшенню пасажиропотоку, який раніше не літав через аеропорт.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Геєць І.О. Управління формами власності міжнародних аеропортів – [Електронний ресурс]. / І.О.Геєць, Н.О. Жорняк: Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/pspe/2011_2/Geets_211.htm.
2. Волобуев В.Р. Региональные аэропорты и МВЛ: поддержка государства // В.Р. Волобуев / Развитие аэропортов: Сб. науч. труд. – М.: Аэропорт Партнёр, 2008. – Вып.6 – С.10.
3. Полянська Н.О. Вплив процесу глобалізації на суб'єктів авіаційного ринку // Н.О. Полянська / Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: Зб. наук. праць. – К.: НАУ, 2008. – Вип. № 1 – С. 42-52.
4. Акімова Т.А. Аналіз зарубіжного досвіду інвестування в розвиток аеропортів – [Електронний ресурс] / Т.А. Акімова: – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/pspe/2011_2/Akimova_211.htm.
5. Підсумки діяльності авіаційної галузі України за 2016 рік: – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://avia.gov.ua/uploads/documents/11308.pdf>
6. Про встановлення аеропортових зборів за обслуговування повітряних суден і пасажирів в аеропортах України. Наказ № 433 від 14.04.2008 р.: – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0408-08>.
7. Павелко В.Ю. Проект встановлення системи управління відправками пасажирів у Міжнародному аеропорту «Запоріжжя» / В.Ю. Павелко // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. Електронне наукове фахове видання. Дніпро: ПДАБА, – 2017. – № 7.

ЦІНОУТВОРЕННЯ І УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ АВІАКОМПАНІЙ PRICING AND YIELD MANAGEMENT OF AIRLINES

УДК 330.341

Сібрук В.Л.

к.е.н., доцент кафедри маркетингу
Національний авіаційний університет
Раменська С.Є.
к.е.н., доцент кафедри маркетингу
Національний авіаційний університет

У статті проаналізовано підходи до управління ціноутворенням та доходами авіакомпаній. Ціноутворення та управління активами розглянуто для двох основних типів авіаперевізників: традиційних та лоукостерів. Проаналізовано вплив ключових факторів на ціноутворення та управління доходами авіакомпаній. Визначені особливості, що формують різні підходи до управління доходами. Виявлено позитивний вплив від співіснування традиційних і лоукост перевізників на розвиток ринку авіаперевезень.

Ключові слова: ціноутворення, управління, дохід, авіакомпанія, попит.

В статье проанализированы подходы к ценообразованию и управлению доходами авиакомпаний. Ценообразование и управление активами рассмотрено для двух основных типов авиаперевозчиков: традиционных и лоукостеров. Проанализировано влияние ключевых факторов ценообразова-

ния и управления доходами авиакомпаний. Определены особенности, формирующие различные подходы к управлению доходами. Выявлено позитивное влияние совместного существования традиционных и лоукост перевозчиков на развитие рынка авиaperевозок.

Ключевые слова: ценообразование, управление, доход, авиакомпания, спрос.

Pricing and yield management of airlines are analyzed in the article. Pricing and yield management are considered for the two major types of carriers: traditional and low-cost airlines. The influence of key principles on airlines pricing and yield management is analyzed. The features that form the different approaches to yield management are identified. Positive impact of co-existence of traditional and low-cost carriers on the development of the airline market is revealed.

Key words: pricing, management, yield, airline, demand.

Постановка проблеми. Попит на авіаперевезення характеризується значними коливаннями, неоднорідністю споживачів, часто невизначеністю клієнтів щодо дати вильоту або навіть кінцевого пункту призначення поїздки. З іншого боку, пропозиція авіакомпанії обмежена пасажиромісткістю повітряного судна і діє короткий термін часу, тобто, непродані місця не можуть бути повторно виставлені на продаж після початку польоту. Таким чином, процес ціноутворення і розподіл місць повітряних суден є одним із найскладніших для авіакомпанії в сучасних умовах.

Останніми роками поширилися підходи до управління обмеженими і термінованими пропозиціями, що спрямовуються різним сегментам споживачів. Авіаперевізниками була взята на озброєння сукупність методів управління активами відома, як «управління доходами». Метою концепції управління доходами є максимізація оперативного прибутку шляхом оптимізації управління активами в складних ринкових умовах.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Питанням управління активами авіакомпаній займалися Л. Везерфорд, С. Боділі. Дослідженням конкуренції та цінової дискримінації в авіагалузі займалися С. Боренштейн, Н. Роуз. Аспектам динамічного ціноутворення та управління доходами присвячені роботи Г. Галего, Г. Райзін.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз підходів до ціноутворення і управління доходами авіакомпаній, що представлені двома бізнес моделями, які значною мірою відрізняються між собою і є ефективними.

Виклад основного матеріалу дослідження. Складність управління доходами авіакомпаній обумовлена трьома основними чинниками: неоднорід-

ністю споживачів, обмеженістю та термінованим характером ресурсів та умовою максимізації прибутку. Фактор неоднорідності споживачів виникає внаслідок двомірного характеру поведінки клієнтів щодо спонукальних мотивів до здійснення подорожі та бажань і можливостей сплачувати тарифи авіаперевізників за основні та додаткові послуги. Таким чином, виникає необхідність сегментування споживачів і пропонування диференційованих продуктів для задоволення максимально можливого обсягу попиту. Інші фактори можна пояснити спільно, оскільки сформувавши цінову пропозицію термінованих активів витрати переходять в стан безповоротних і питання максимізації виручки збігається із задачею управління доходами.

Взагалі виділяють декілька факторів, що беруться до уваги при вирішенні питань управління доходами авіакомпаній [1 с. 831-832]. Розглянемо найбільш значущі фактори окремо для авіаперевізників з повним спектром послуг (Full-Service Carriers, або FSC) та лоукостерів (LCC), оскільки підходи до ціноутворення даних видів авіакомпаній відрізняються.

Проаналізуємо фактори ціноутворення для авіакомпаній повного спектру послуг. Одним із найбільш важливих факторів впливу на управління доходами є сегментація ринку споживачів. Попит на пасажирські авіаперевезення є неоднорідним і тому він може бути сегментованим. Попит на польоти у справах переважно концентрується на робочих днях тижня. Бізнесмени бронюють білети пізніше, ніж подорожуючі на відпочинок, і потребують можливості змінити напрямок подорожі у короткий термін. Критеріями для проведення сегментації виступають: цілі подорожі (бізнес, або відпочинок), терміни бронювання авіаквитків

(завчасно, або в останній момент), а також спосіб здійснення замовлення (країна замовлення, Інтернет, туристична агенція, каси аеропорту). Подальше сегментування можна проводити, відштовхуючись від особливостей каналів збуту, а також диференціації ринків за специфічними ознаками, наприклад, груповими замовленнями авіаквитків, традиціями ринків певних регіонів світу, цінової сегментації за соціальними ознаками.

Сегментування ринку споживачів надає можливість диференціації продуктів, тобто, для кожного сегменту розробляється певна пропозиція, типовими є послуги в польоті (харчування, інформаційні та інші послуги), наземні послуги (швидке проходження контролю, VIP зони відпочинку), а також обмеження. Обмеження розробляються з метою гарантії того, що будь-який сегмент пасажирів

може придбати послугу того рівня якості, який він потребує. Обмеження послуг – це правила, що регулюють придбання квитків і умови для кожної категорії подорожуючих. Загалом, обмеження відомі пасажирам, як правила і умови подорожі, які включені до білетів. Наведемо приклади: анулювання квитка або пеня при зміні дати поїздки, терміни покупки, або мінімальна кількість днів перебування в пункті призначення (табл. 1). Послуги на авіаперевезення пропонуються шляхом створення класів бронювання авіаперевезень. Один або декілька варіантів вартості авіаквитків відповідають певному класу бронювання.

Ціноутворення – один із найбільш важливих факторів управління доходами авіакомпаній. Мета поїздки і особистісні характеристики пасажирів впливають на готовність платити, на цінову еластичність

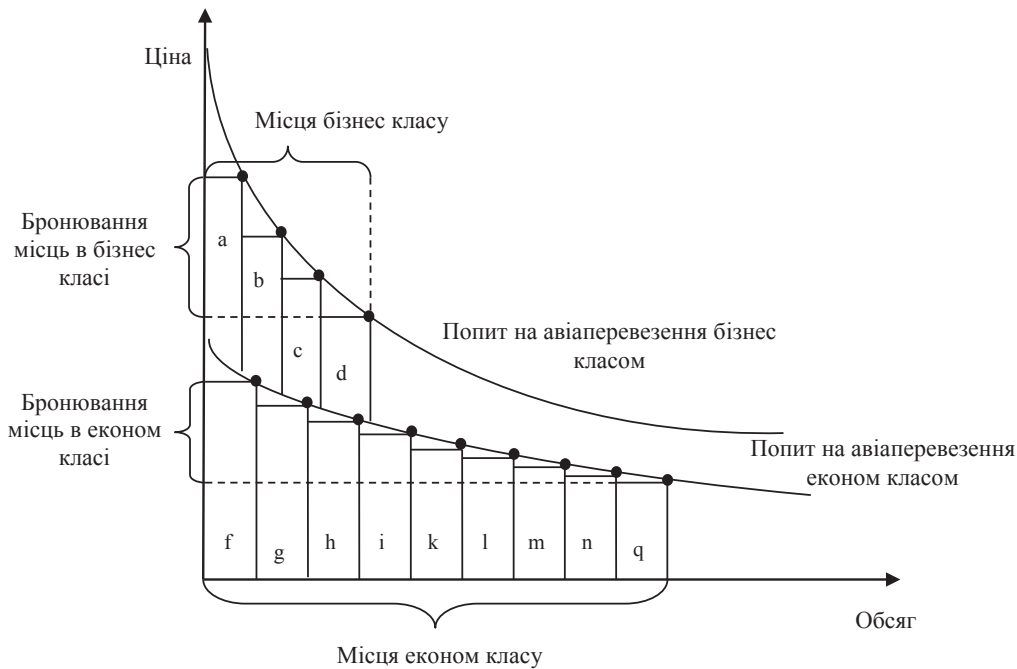


Рис. 1. Попит на авіаперевезення економ і бізнес класами в умовах бронювання місць і цінової дискримінації

Таблиця 1

Пропозиції авіапослуг у відповідності до класу бронювання на прикладі компанії KLM

Пропозиції	Клас бронювання	Умови (обмеження)			
		Мінімальний термін перебування	Зміни	Скасування	Комбінації
Тариф «Зліт» (супер – угода)	E, N, T, L, K	три ночі або ніч у суботу	ні	ні	ні
Тариф «Нічний» (гнучкий тариф)	B, S	одна ніч	так, за €25	так, за €75	Поєднується з тарифом «Повернення в той же день» та/або Тариф «Вибір»
Тариф «Повернення в той же день» (економ клас)	X	ні	так, за €25	так, за €75	Поєднується з тарифом «Нічний» та/або Тариф «Вибір»
Тариф «Вибір» (комфортна угода)	Z, C, J	ні	так	так	Поєднується з тарифом «Нічний» та Тариф «Повернення в той же день»

і на вимоги до якості. Сегмент туристів може бути дуже еластичним до змін ціни, а сегмент бізнес-мандрівників – менш еластичний за ціною, але більш чутливий до фактору часу. Тарифи на авіаперельоти встановлюються відповідно до різної готовності споживачів сплачувати за послугу та до якості послуги, якої вимагає той або інший сегмент споживачів.

У теорії використання класів бронювання і зборів дозволяє операторам ринку використовувати цінову дискримінацію (Рис. 1). Авіаперевізники використовують обмеження для відбору споживачів, для визначення характеру вимог неоднорідності і невизначеності. Хоча обмеження мають певний вплив на витрати авіаперевізників, вони представляють собою основні дискримінаційні інструменти, які використовуються авіакомпаніями. Іноді цінова дискримінація може розглядатися авіаперевізниками навіть, якщо концентрація ринку низька і авіаперевізники не є лідерами ринку; за певних умов авіакомпанія-монополіст запропонує квитки з обмеженнями, таким чином, вони будуть обрані споживачем з урахуванням фактору часу. Обидва дослідження показали, що перевізники використовують обмеження для дискримінації ціни. Емпіричні дослідження ринку авіаперевезень показують, що у разі, коли концентрація ринку збільшується, також збільшується середній рівень і дисперсія цін [2, с. 670-682].

За умови існування окремих класів плати за проїзд, система управління доходами стикається з проблемою прогнозування попиту, а також з розрахунком необхідної кількості місць для кожного класу для оптимізації доходів. Ця діяльність відноситься до управління запасами і, як правило, реалізується для всіх польотів, що здійснюються між будь-якими комбінаціями місць вильоту та призначення на період від одного року. Загальний підхід полягає у віднесенні достатньої кількості місць для високодохідного попиту, а решти місць – для більш низьких тарифів. Доступність місць визначається для отримання певної комбінації у кожному класі, що максимізує очікуваний дохід. Підсумовуючи вищесказане, питання управління доходами полягає в досягненні найкращого поєднання портфеля тарифів з різними рівнями доходів і відповідними ризиками. Проблема вирішується за допомогою алгоритмів оптимізації, які залежать від прогнозів попиту для кожного класу бронювання. Дані прогнози засновані на великих базах даних записів повної історії бронювання для кожного класу бронювання на рейс за день протягом декількох років.

Наступний фактор – це надмірне бронювання місць в літаку. Існують пасажирки, які мають місце, але не з'являються в момент вильоту, а також пасажирки, які мають дійсний квиток без бронювання, і з'являються тільки в момент вильоту, тому більшість авіакомпаній приймає бронювання більше,

ніж кількість посадочних місць. Це може призвести до надмірного бронювання рейсів і до можливості відмови у місцях пасажирам з квитками (відмовлення у посадці). Рівень надмірного бронювання встановлюється, як різниця між прогнозованою кількістю пасажирів, що не з'явилися та кількістю пасажирів, що не зареєструвалися. У ситуації, коли попит перевищує можливості, клієнти обслуговуються іншими авіакомпаніями або отримують компенсації (оплата готелю поблизу, безкоштовний проїзд в таксі та інше). Завдання полягає у визначенні цінової політики і політики надмірного бронювання для максимізації очікуваного доходу. У разі відсутності відповідної політики надмірного бронювання рейс може бути виконаний з порожніми місцями. Існують дослідження проблем ціноутворення [3, с. 25-31], що дозволили створити динамічну стохастичну модель управління, яка включає політику надмірного бронювання.

З точки зору управління доходом, продукт авіакомпанії є поєднанням наступних факторів: маршруту з точки А в точку Б з правилами і умовами руху і розподілом місць. Система розподілу повинна відображати характеристики продукту і фактичну наявність вільних місць для кожної точки відправлення і призначення, а також класу бронювання. Таким чином, управління запасами і система розподілу мають бути пов'язаними між собою. Сучасна глобальна система розподілу здатна підтримувати контроль за кількістю вільних місць різних авіаліній. Встановлення цін авіакомпаніями здійснюється у відповідності до теоретичної моделі цінової конкуренції і диференціації продукту, де споживача гетерогенність пройшла емпіричну перевірку.

Управління доходами лоукост перевізників докорінно відрізняється від традиційного управління доходами. Управління засноване на концепції, що існує латентний, значний за обсягом і чутливий до зміни ціни ринок. Відповідно до цієї концепції існує споживач, який буде користуватися послугами авіаперевезень тільки за достатньо низької ціни.

Проаналізуємо чинники, що здійснюють вплив на ціноутворення LCC компаній. По-перше, це відсутність чіткої сегментації ринку споживачів або, принаймні, сегментація застосовується тільки в момент бронювання і вибору рейсу. Пасажир, який бажає платити нижчу ціну, повинен бронювати заздалегідь або на рейсах, які користуються меншим попитом.

Наступний фактор впливу на ціноутворення лоукостерів – це відсутність цінової диференціації і обмежень (недільні милі, обмеження дат, плати за зміни, тощо). Це означає, що подорож в обидві сторони може бути розділена на дві подорожі і оцінена окремо, але повністю комбінуватися. Ці фактори сприяють значно простішому управлінню вільними місцями для LCC, ніж для FSC перевізників.

Ціноутворення в умовах лоукосту спрямовується на пропонування найнижчих цін, що формуються за рахунок оптимізації змінних витрат. Ціноутворення послуг LCC перевізників відрізняється від традиційного підходу, ціни модифікують в залежності від дати вильоту. Якщо ціна занадто низька, літак швидко заповниться, і це призведе до недоотримання прибутку. Навпаки, якщо ціна занадто висока, існує ризик порожніх місць на рейсі. Класи бронювання на відміну від FSC перевізників відсутні, кожен політ має тільки одну ціну, доступну в будь-який момент часу.

Розподіл місць відбувається переважно в Інтернеті, пасажери мають можливість прозоро порівнювати ціни залежно від дати або часу вильоту. Споживачі, більш чутливі до зміни ціни, можуть обирати більш дешеві рейси. У даному випадку питання вирішується набагато простіше, ніж у рамках FSC. На популярних рейсах допускається пропонування преміум тарифу, частими є випадки, коли LCC перевізники насправді є більш дорогими, ніж їх FSC конкуренти. У той же час на інших рейсах нижчі ціни забезпечують розумний коефіцієнт завантаження. Вирішення цієї проблеми вимагає розуміння взаємозв'язку між попитом і ціною (Рис. 2).

Таким чином, традиційний комплексний підхід до бронювання авіаквитків у відповідності до класів перетворюється на питання оптимізації цін. Ціни більше не фіксуються, але є динамічними і коригуються з урахуванням попиту на певний момент часу. Це може бути досягнуто шляхом оптимізації співвідношення ціна/попит.

Труднощі даного підходу полягають у тому, що цінова еластичність може змінюватися протягом певного періоду до здійснення авіарейсу. Причини зміни еластичності попиту можуть виступати коливання у нецінових детермінантах таких, як: зміна кількості споживачів, їх платоспроможності, напрямків здійснення подорожі, особистих уподобань щодо рівня сервісу.

Аналіз особливостей ціноутворення FSC та LCC компаній свідчить про зацікавленість обох типів авіаперевізників у нижньоціновому (достатньо ємному, до 30% від загальноєвропейського ринку) сегменті ринку, де точиться жорстка боротьба за споживача. Компанії з традиційним підходом розробляють пропозиції з різноманітним поєднанням умов, додаткових послуг, обмежень; лоукостери пропонують невисокі ціни, намагаючись реалізувати послуги перевезення заздалегідь. Обидва підходи демонструють свою ефективність для перевізників, у результаті конкуренція зростає, що спонукає суб'єктів ринку авіаперевезень до подальшого удосконалення процес управління цінами і доходами. У результаті виграє споживач, що отримує більший вибір пропозицій і авіаринок загалом за рахунок збільшення обсягу авіаперевезень.

Висновки з проведеного дослідження. У теперішній час авіаперевізники з повним спектром послуг та лоукостери часто конкурують між собою в окремих сегментах ринку. Обидва типи перевізників мають свої переваги: так лоукостери переграють конкурентів за рахунок більш ефективного управління змінними витратами, створення завчасної пропозиції місць, швидкого реагування на зміни

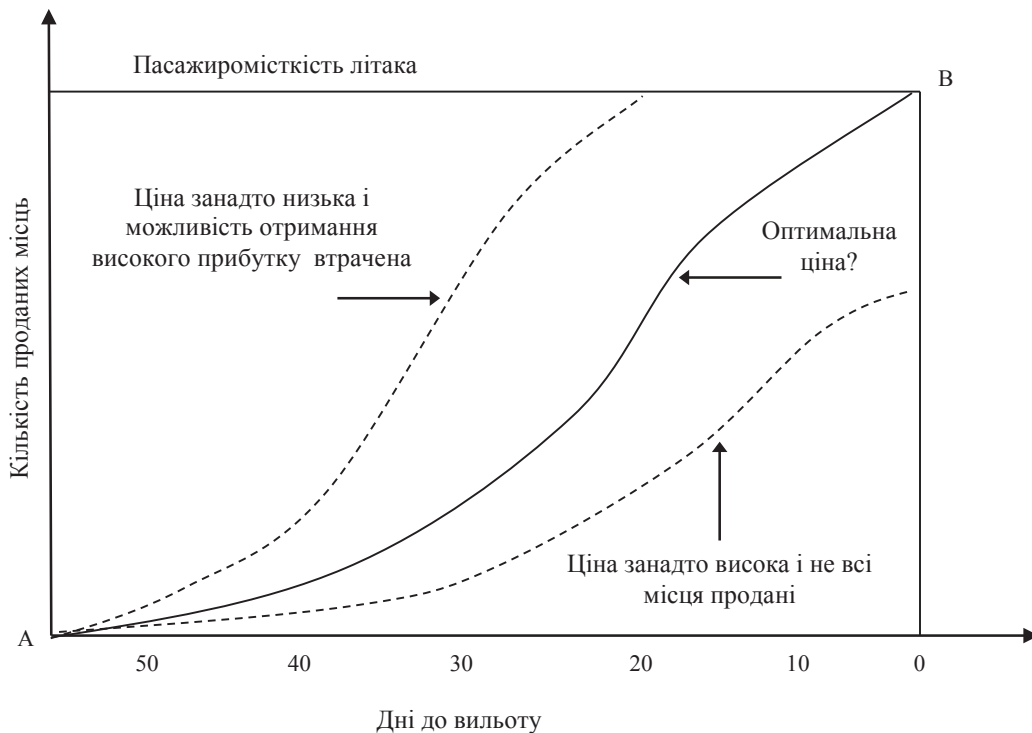


Рис. 2. Оптимізація цінових пропозицій LCC за факторами прибутковості та часу

ринкового середовища. FSC перевізники ретельно досліджують ринок споживачів, сегментують його і створюють значну кількість пропозицій за класами бронювання, різними умовами, обмеженнями і комбінаціями з метою охоплення максимальної кількості сегментів, страхують ризики непроданих місць шляхом надмірного бронювання. Також FSC перевізники, як правило, пропонують вищий рівень сервісу.

Загалом, різні підходи до управління витратами та доходами авіакомпаній призводять до посилення конкуренції, лібералізації цін, появи нових та удосконаленню існуючих продуктів, що стимулює попит і позитивно впливає на перспективи усієї галузі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. L. Weatherford, S. Bodily, (1992) A Taxonomy and Research Overview of Perishable-Asset Revenue Management: Yield Management, Overbooking, and Pricing. *Operations Research* 40(5):831-844. <http://dx.doi.org/10.1287/opre.40.5.831>.
2. S. Borenstein, N. Rose, (1994) «Competition and Price Dispersion in the U.S. Airline Industry,» *Journal of Political Economy* 102, no. 4 (Aug., 1994): 653-683.
3. Gallego, G. and van Ryzin, G. (1997) A Multiproduct Dynamic Pricing Problem and its Applications to Network Yield Management. *Operations Research*, 45, 24-41.
4. J. W. Rivkin, Dogfight over Europe: Ryanair (C), Harvard Business School case 700-117 (2000).

МІСТ ТА АРХІТЕКТОНІКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА CONTENTS AND ARCHITECTONICS OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE

У статті розглядаються питання політики та стратегії економічної безпеки підприємства. Основні типи систем захисту. Механізми профілактики та знешкодження загроз. Методологічні підходи до створення систем захисту економічної безпеки підприємств. Розглянуто структуру та стратегії захисту підприємства від загроз.

Ключові слова: економічна безпека, ознаки загроз, структура загроз, економічна політика, стратегія безпеки, методологічні підходи.

В статье рассматриваются вопросы политики и стратегии экономической безопасности предприятия. Основные типы систем защиты. Механизмы профилактики и обезвреживания угроз. Методологические подходы к созданию систем защиты эконо-

мической безопасности предприятий. Рассмотрено структуру и стратегии защиты предприятия от угроз.

Ключевые слова: экономическая безопасность, признаки угроз, структура угроз, экономическая политика, стратегия безопасности, методологические подходы.

The article examines the policy and strategy of economic security of the enterprise. The main types of protection systems. Mechanisms of prevention and neutralization of threats. Methodological approaches to the creation of systems to protect the economic security of enterprises. The structure and strategies protect enterprises against threats.

Key words: economic security, signs of threats, threats to the structure, economic policy, security strategy, methodological approaches.

УДК 330.658.005.5

Сотниченко В.М.

к.пед.н., доцент

Державний університет телекомунікацій

Постановка проблеми. Матеріальна база будь-якого суспільства складається з великої кількості суб'єктів господарювання. Тому успішне, повноцінне і ефективно вирішення завдань, що стоять перед економікою держави в цілому, багато в чому залежить від результатів діяльності її виробничих одиниць. Якщо економіка спирається на потужну виробничу базу, на міцні, високорозвинені виробничі одиниці, здатні успішно досягати поставлених цілей, то і вся сукупність економічних потреб суспільства буде задовольнятися своєчасно і повно.

Умови ринкової економіки, в яких здійснюють свою діяльність виробничі одиниці, що існують в різних організаційно-правових формах, до кінця не визначені і спрогнозувати можливі зміни надзвичайно важко. А в умовах економічної кризи для підприємств, які ще не набрали необхідної виробничої потужності, кількість ризиків і загроз суттєво збільшується. Цьому значною мірою сприяють

такі фактори, як нестабільна політична та соціально-економічна ситуація в країні, різного роду конфлікти – від соціально-політичних до міжетнічних. А криміналізація суспільства, недосконалість законодавства різко загострюють проблему забезпечення економічної безпеки підприємства.

Підприємство певною мірою можна порівняти з добре налагодженим багатофункціональним механізмом. Є головна функція – вироблення продукції і безліч допоміжних, які забезпечують реалізацію завдань на її рівні. Головними є два аспекти функціонування підприємства – внутрішній і зовнішній. Це питання вивчене достатньо повно. Спираючись на результати вже проведених досліджень, можемо стверджувати, що і той, і інший аспекти є предметом уваги керівництва підприємства в плані забезпечення економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Однозначного визначення поняття «економічна

безпека» немає, є схожі. Як правило, розглядається дослідниками в контексті визначених наукових цілей та завдань. Тема надзвичайно актуальна і її актуальність зростає й надалі через посилення факторів зовнішнього втручання у процеси функціонування національної економіки. Останнім часом з'являється багато публікацій, присвячених проблемам економічної безпеки підприємств.

Наприклад, автор Безуглая Н.С. вважає, що стабільна економіка можлива лише за умови, коли є чітка і зрозуміла концепція економічної безпеки, побудованої на врахуванні факторів впливу зовнішнього та внутрішнього середовища, на аналізі ризиків та загроз для економічної безпеки підприємства.

Васильців Т.Г., розглядаючи шляхи та напрями зміцнення економічної безпеки підприємства, одним із головних завдань визначає економічні відносини у процесі забезпечення економічної безпеки підприємництва в системі економічної безпеки держави. Важливим автор вважає також посилення соціальної відповідальності підприємництва у системі заходів щодо зміцнення економічної безпеки.

Батова В.Н. і Павлов А.Ю. сутність поняття економічної безпеки розглядають у контексті економічної безпеки бізнес-процесів. Автори запропонували організаційну модель бізнес-процесу, в основі якої виділені елементи економічної безпеки, етапи визначення загроз для стабільного функціонування бізнесу.

Васильєва А.С. надає особливого значення факторам впливу науково-технічного розвитку на безпечний стан національної економіки. Науково-технічний розвиток, на думку автора, є базисом нової соціально-економічної парадигми сталого розвитку підприємництва.

Шеховцова Ю.А. звертає увагу на оптимізацію структури витрат на створення й утримання системи захисту економічної безпеки. Запропонувала авторську методику оптимізації структури витрат.

Смоквіна Г.А., дослідивши теоретичні підходи до оцінки економічної безпеки підприємства, особливу увагу привернула індикаторному підходу, де показники згруповані за функціональними складовими, надано критерії оцінки.

Зачосова Н.В. і Халіна О.В., розглядаючи питання забезпечення фінансової безпеки, звернули увагу на важливий напрям подальшого дослідження – вдосконалення механізму ідентифікації можливих загроз з метою ефективного застосування превентивних заходів щодо зміцнення економічної безпеки підприємства.

Кіпчарська Я.М. дослідила систему корпоративної безпеки і виділила такі її складові: техніко-технологічну, інтелектуально-кадрову, інформаційну та силову. У свою чергу названі складові самі є системою і включають підсистеми. Така

ієрархія полегшує дослідження, впорядковує всі елементи, сприяє послідовному і логічно зумовленому порядку вивчення проблеми.

На сьогодні, на думку автора, теорія економічної безпеки ще недостатньо розроблена, потребують впорядкування та систематизації об'єкти і суб'єкти, ознаки і характеристика загроз, джерела виникнення тощо. Особливої уваги потребує природа і структура загроз, механізм їх активації, канали проникнення в систему. Розробка теорії економічної безпеки підприємництва знаходиться ще на початковій стадії і має цікаву та безмежну перспективу розвитку з огляду на інтенсивний розвиток інфокомунікаційних та телекомунікаційних технологій [1, с. 63-67].

Постановка завдання. За результатами вже проведених досліджень категорія «економічна безпека» не завжди має чітке і вичерпне визначення. Дуже часто забезпечення економічної безпеки бізнесу зводиться до протистояння, захисту від різного роду економічних злочинів. Безсумнівно, що це важливо, але не можна зводити поняття «економічної безпеки підприємства» лише до такого захисту. У спрощеному вигляді його можна уявити, як відсутність різного роду небезпек і загроз. Або наявність механізму їх профілактики та знешкодження [2, с. 18-26]. Виходячи із завдань даної статті, зупинимося на такому визначенні: економічна безпека підприємства – це такий стан господарюючого суб'єкта, за якого він при найбільш ефективному використанні доступних ресурсів намагається захиститися і забезпечити досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції і господарського ризику. З метою конкретизації змісту проблеми, що розглядається, доцільно більш докладно і комплексно висвітлити питання структурної організації системи внутрішньої та зовнішньої безпеки, основні моменти організації діяльності служби безпеки. Розкрити зміст основних методологічних підходів до її організації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність і надійність роботи системи захисту економічної безпеки підприємства залежить від всього персоналу в цілому, його відповідальності і професіоналізму. Але більш цілеспрямовано функцію захисту здійснює спеціально підготовлений персонал, завданням якого і є забезпечення злагодженої роботи підприємства, збереження його майна, недопущення розголошення таємниці, припинення факторів насильницьких злочинів, збереження інтелектуальної власності і т.д.

В умовах ринкової економіки виробничі одиниці мають право повної економічної самостійності. Вони самі визначають свою економічну політику, визначають сегменти ринку, партнерів і клієнтів, формують портфель замовлень, організують виробництво і збут продукції, повністю відповідають за результати господарської діяльності

[7, с. 272-276]. Все це, безсумнівно, актуалізує проблему забезпечення економічної безпеки підприємства, що в свою чергу вимагає створення власної системи, яка б відповідала завданням та особливостям виробничої діяльності. Створюючи таку систему захисту підприємства від загроз втручання в його структуру і процеси, необхідно звернути увагу на такі методологічні підходи [1, с. 65-67; 6, с. 231-239]:

– *Унікальність*. Система безпеки повинна бути унікальною і максимально адаптованою до конкретної виробничої одиниці. Шаблонний підхід полегшує злочинцям доступ до ресурсів підприємства;

– *Самостійність*. Це означає, що дана конкретна система захисту виробничої одиниці повинна бути відокремленою від інших. Не повинно бути зв'язку, хоча б і на засадах солідарності. Всі питання щодо безпеки вирішуються конфіденційно. Інформацією і досвідом обмінюватися не бажано, рішення щодо стратегії і політики безпеки не обговорювати. Але при цьому не можна допускати порушень законодавства. І особливої уваги потребує режим доступу до технологій і механізму захисту економічної безпеки підприємства [3, с. 3-8];

– *Комплексність*. Суть підходу полягає в тому, що система захисту економічної безпеки повинна забезпечувати всі аспекти функціонування підприємства: кадровий, інформаційний, фізичний, пожежний, техніко-технологічний, екологічний тощо [9, с. 279-288].

– *Пріоритетність заходів попередження*. Система повинна виявляти різні деструктивні чинники на ранніх стадіях та вживати заходів їх нейтралізації. Це набагато вигідніше, ніж подальша робота з усунення спричинених збитків і втрат;

– *Безперервність*. Цей принцип не потребує детального пояснення. Зрозуміло, що система захисту не може допускати перерви (паузи) у своїй роботі;

– *Законність*. Політика і стратегія безпеки, розроблена на підприємстві, повинна базуватися на чинному законодавстві і не вступати з ним у конфлікт;

– *Плановість*. Принцип забезпечує організованість системи безпеки. Кожен учасник процесу повинен діяти логічно, послідовно, суворо виконувати покладені на нього обов'язки. Діяльність із забезпечення економічної безпеки підприємства організовується на основі єдиного задуму, викладеного в комплексній програмі;

– *Ощадливість*. Передбачає економічну доцільність витрат: щоб вартість витрат була оптимальною і не перевищувала той рівень, при якому втрачається економічний сенс їх застосування [5, с. 28-34];

– *Взаємодія*. Координованість, встановлення тісних ділових контактів, узгодження дій у напрямі забезпечення економічної безпеки підприємства – головне призначення принципу взаємодії;

– *Конфіденційність*. Принцип передбачає дотримання режиму таємності щодо методів, засобів, ресурсів, системи захисту економічної безпеки підприємства, його політики і стратегії. Співробітники підприємства мають право і зобов'язані знати лише те, що на підприємстві функціонує служба безпеки, чого вони повинні дотримуватися в цьому плані і якою є відповідальність щодо порушення режиму безпеки. Система основних заходів безпеки повинна бути відома всім співробітникам підприємства, її вимоги повинні виконуватися;

– *Компетентність*. Всі наведені вище принципи та підходи є важливими, але цей принцип є важливішим за всі. Він забезпечує якісне виконання завдань дотримання режиму безпечного функціонування підприємства. Тобто, на основі цього принципу створюється якісний продукт, потенціал якого реалізується за допомогою вже допоміжних принципів. Забезпеченням режиму безпеки повинні займатися професіонали, які не лише досконало знають техніко-технологічну складову, а й уміють грамотно оцінити обстановку і прийняти правильне рішення.

Створення системи захисту економічної безпеки підприємства та організація її успішного функціонування повинні спиратися на методологічні основи наукової теорії безпеки. Завдання, що постають перед системою захисту економічної безпеки, можуть бути зведені до такого їх переліку:

– виявлення реальних і профілактика потенційних небезпек і загроз;

– визначення та застосування найбільш ефективних прийомів, методів та способів їх нейтралізації;

– створення та поповнення ресурсів для забезпечення життєздатності системи захисту (це може бути одним із найперспективніших напрямів дослідження на перспективу);

– створення корпоративної системи підтримки безпеки: взаємодія з правоохоронними та контролюючими органами з метою запобігання і припинення правопорушень, спрямованих проти інтересів підприємства [9, с. 279-288];

– відбір та підготовка команди професіоналів для роботи в системі забезпечення економічної безпеки підприємства.

До основних функцій системи захисту економічної безпеки підприємства можна віднести наступні: прогнозування, виявлення, попередження, ослаблення небезпек і загроз, забезпечення захищеності діяльності підприємства і його персоналу, збереження майна, створення сприятливого конкурентного середовища, ліквідація наслідків завданих підприємству збитків та ін. [8, с. 263-268]

Система захисту має бути побудована у відповідності до політики економічної безпеки підприємства, в якій відображено систему поглядів, захо-

дів, рішень, дій в галузі безпеки, які створюють сприятливі умови для досягнення цілей бізнесу, тобто політика безпеки дозволяє підприємству виконувати виробничу програму, реалізовувати свою продукцію, ефективно взаємодіяти з партнерами і клієнтами [4, с. 113-119]. Під стратегією безпеки розуміється сукупність найбільш значущих рішень, спрямованих на забезпечення успішного функціонування підприємства. Кожний суб'єкт господарювання має і політику, і стратегію безпеки. Вони мають свої особливості в залежності від специфіки підприємства, але, традиційно їх зводять до двох типів.

До першого типу відносять стратегію, призначенням якої є швидке реагування на загрози для економічної безпеки підприємства. Стратегія діє за схемою «загроза – відбиття». Це сама проста і зрозуміла. Модель реагує на появу ознак і загроз, на початок деструктивних процесів. Недоліком такої моделі є те, що вона починає діяти тоді, коли загрози вже в системі і вже діють. Тобто, підприємство потерпає від збитків.

Другий тип стратегій у своїй структурі має елементи прогностичного типу, механізми завчасного виявлення і знешкодження небезпек і загроз. Для управління такою стратегією необхідний більш високий рівень професійної підготовки персоналу. Але вона і більш ефективна.

Важливими складовими елементами наведених вище типів є об'єкт і суб'єкт безпеки. До об'єктів на даному етапі розвитку інфраструктури, видів виробничої діяльності, техніко-технологічної складової належать:

- усі аспекти діяльності підприємства: виробничий, комерційний, постачальний, управлінський та ін.;
- фонди підприємства;
- персонал;
- акціонери, партнери, клієнти;
- структурні підрозділи тощо.

Суб'єктами економічної безпеки підприємства є ті особи, підрозділи, служби, органи, відомства, установи, які безпосередньо займаються забезпеченням безпеки бізнесу. Оскільки діяльність із забезпечення безпеки підприємства багатоаспектна, це завдання неможливо вирішити за допомогою одного-двох органів. Як правило, до суб'єктів безпеки підприємства належить багато органів, які можна класифікувати за різними ознаками.

Виходячи з цього, можна визначити такі групи суб'єктів безпеки за ознаками:

- у залежності від приналежності: суб'єкти, що займаються цією діяльністю безпосередньо на підприємстві та зовнішні органи і організації;
- у залежності від безпосередньої участі: спеціальні суб'єкти та весь інший персонал фірми;
- у залежності від впливу на об'єкт безпеки: суб'єкти прямого призначення і непрямого;

– у залежності від легітимності: офіційні органи і кримінальні структури;

– у залежності від статусу: державні органи і недержавні.

Отже, до першої групи належать ті суб'єкти, які входять до структури самого підприємства і вирішують завдання щодо забезпечення його безпеки. До складу цієї групи входять спеціальні суб'єкти (служба безпеки, або охорона, пожежна команда, рятувальна служба), а також весь інший персонал підприємства, який також піклується про економічну безпеку свого підприємства.

До другої групи належать ті суб'єкти, які знаходяться за межами підприємства і не підпорядковуються йому. Це органи, які створюють умови забезпечення економічної безпеки підприємства. До них належать:

– законодавчі органи – приймають закони, що створюють правову основу діяльності щодо забезпечення безпеки на рівні держави, регіону, підприємства і особистості;

– виконавчі органи влади – проводять політику, деталізують механізми безпеки;

– судові органи – забезпечують дотримання законних прав підприємства і його співробітників;

– державні інститути – здійснюють охорону кордону, митний, валютно-експортний, податковий контроль і т. ін.;

– правоохоронні органи – ведуть боротьбу з правопорушеннями і злочинами, що негативно впливають на рівень економічної безпеки підприємства;

– система наукових установ – реалізує завдання з наукового опрацювання проблем економічної безпеки і підготовки кадрів.

З початком лібералізації економічного та соціально-політичного життя паралельно з державними почали утворюватися недержавні охоронні служби та інші організації та установи, що бралися надавати підприємствам послуги з охорони об'єктів, аналізу ситуації на ринку, надання консультацій, підготовки персоналу. На світовому рівні така практика забезпечувала успішне вирішення завдань економічної безпеки вже тривалий час і на достатньо високому рівні. У плані охорони підприємств з'явився ще один вектор, але він має кримінальний характер і в даній статті розглядатися не буде.

Призначенням механізму управління економічною безпекою підприємства є здійснення об'єктивно обумовлених і послідовних дій щодо її забезпечення. Основними його завданнями є: діагностика потенційних загроз і ризиків; профілактика загроз до моменту їх виявлення; визначення механізму перенаправлення загроз; створення механізму утилізації загроз; створення банку даних з характеристиками існуючих і потенційно можливих загроз; вироблення алгоритмів боротьби

з загрозами; створення та вдосконалення арсеналу засобів, прийомів та методів профілактики і боротьби з загрозами.

Залежно від розмірів підприємства формується і система безпеки, її основні параметри. Враховуються економічні, фінансові, техніко-технологічні, інформаційні, інтелектуальні, професійні, організаційні та інші характеристики підприємства. Малі підприємства зазвичай користуються послугами зовнішніх спеціалізованих приватних організацій: консалтингових, охоронних, інформаційних та ін. Це економічно вигідніше. Середні використовують зовнішніх партнерів і власну службу безпеки, тим самим мінімізуючи витрати. Для координації взаємодії утворюється єдиний центр з відповідальною особою на чолі.

А от вже для великих підприємств доцільно створювати власну службу безпеки, за роботу якої несе відповідальність один з керівників підприємства. У разі необхідності може створюватися колегіальний орган управління – рада безпеки. Організаційно служба безпеки з відділів, груп, підрозділів, серед яких важливе місце посідає аналітична група. Слід розуміти, що служба безпеки відповідає не лише за збереження інформації, комерційної таємниці. Вона працює на основі комплексного підходу і забезпечує виконання завдань з охорони підприємства і його фізичного матеріально-технічного ресурсу, дотримання режиму таємності, роботи з персоналом, пожежної безпеки тощо.

Висновки з проведеного дослідження.

Стан економічної безпеки підприємства залежить від багатьох факторів, що впливають на процес функціонування підприємства. Але на особливу увагу заслуговує безпосередньо система захисту. А саме, наскільки послідовно і логічно буде побудована її організаційна структура і встановлено зв'язок між її складовими – від суб'єкта до об'єкта, від мети до завдань і кінцевого результату. Важливо, що саме будуть представляти собою механізми взаємозв'язку між структурними складовими системи захисту економічної безпеки. Яким є механізм запуску в дію системи захисту – це питання надзвичайно важливе. Відповідно до цього повинні бути створені сигнальна і контрольна системи. І ще багато інших позицій структурного характеру та системного підходу до забезпечення оптимального стану економічної безпеки підприємства.

Наукова перспектива дослідження економічної безпеки підприємства має кілька аспектів як системного, так і природного характеру, серед яких,

на думку автора, найбільш цікавим є природа і структура загрози, джерело її виникнення і механізм її формування (визрівання) до такого стану, коли вона зможе реалізувати свій деструктивний потенціал.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безуглая Н.С. Сущность экономической безопасности предприятия // Российское предпринимательство. – 2010. – № 4-1 (156). – с. 63-67. – URL: <http://bgscience.ru/lib/5880/>
2. Васильців Т. Г. Напрями стимулювання посилення соціальної відповідальності підприємництва у системі заходів зміцнення економічної безпеки підприємництва в Україні / Т. Г. Васильців // Науковий вісник Одеського державного економічного університету. – Науки: економіка, політологія, історія. – Одеса: Одеський державний економічний університет, 2010. – С. 18-26 (0,6 д.а.).
3. Зачосова Н. В. Визначення стратегічних орієнтирів зміцнення економічної безпеки фінансових установ як необхідний етап формування стратегії економічної безпеки України / Н. В. Зачосова // Бізнес Інформ. – 2016. – № 1. – С. 272-276. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2016_1_46
4. Смоквіна Г. А. Сучасні підходи до оцінки економічної безпеки промислового підприємства: теоретичний досвід і практичне використання / Г. А. Смоквіна // Бізнес Інформ. – 2015. – № 11. – С. 231-239. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2015_11_38
5. Васильева А.С. Научно-техническое развитие, как фактор устойчивого развития и обеспечения экономической безопасности // Креативная экономика. – 2012. – № 9 (69). – с. 3-8. – URL: <http://bgscience.ru/lib/4810/>
6. Кіпчарська Я. М. Функціональна структура корпоративної безпеки підприємства / Я. М. Кіпчарська // Бізнес Інформ. – 2015. – № 3. – С. 279-284. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2015_3_45
7. Шеховцова Ю.А. Теория предельной полезности при обосновании затрат на безопасность // Российское предпринимательство. – 2013. – № 1 (223). – с. 28-34. – URL: <http://bgscience.ru/lib/7927/>
8. Халіна О. В. Ключові аспекти забезпечення фінансової безпеки підприємства [Електронний ресурс] / О. В. Халіна // Бізнес Інформ. – 2015. – № 1. – С. 263-268. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2015_1_43
9. Батова В.Н., Павлов А.Ю. Экономическая безопасность бизнес-процессов в условиях реализации концепции устойчивого развития // Российское предпринимательство. – 2014. – № 23 (269). – с. 113-119. – URL: <http://bgscience.ru/lib/8742/>

РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ДЕСТАБІЛІЗУЮЧИХ ТЕНДЕНЦІЙ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОГО МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

IDENTIFICATION OF DESTABILIZING TENDENCES ECONOMIC MECHANISM OF RURAL DEVELOPMENT

У статті обґрунтовано роль господарського механізму розвитку сільських територій для національної економіки. Ідентифіковано дестабілізуючі тенденції функціонування цього механізму. Визначено просторово-регіональні особливості розвитку сільських територій. Досліджено ефективність господарювання в сільському господарстві. Виявлено відсутність трансформації отриманого корисного ефекту господарювання на сільських територіях в процеси активізації їх соціально-економічного розвитку та зростання добробуту сільського населення.
Ключові слова: господарський механізм, сільські території, тенденції, економічна безпека, держава.

В статті обоснована роль хозяйственного механизма развития сельских территорий для национальной экономики. Идентифицированы дестабилизирующие тенденции функционирования этого механизма. Определены пространственно-региональные особенности развития сельских тер-

риторий. Исследована эффективность хозяйствования в сельском хозяйстве. Выявлено отсутствие трансформации полученного полезного эффекта хозяйствования на сельских территориях в процессы активизации их социально-экономического развития и роста благосостояния сельского населения.

Ключевые слова: хозяйственный механизм, сельские территории, тенденции, экономическая безопасность, государство.

The role of the economic mechanism of rural development for the national economy in the article is grounded. Trends identified destabilizing the functioning of this mechanism. Defined regional characteristics of rural development. The efficiency of management in agriculture is investigated. Found no beneficial effect resulting transformation management in rural areas in the process enhance their socio-economic development and welfare of the rural population.

Key words: economic mechanism, rural areas, trends, economic security, state.

УДК 332.2:334.71

Бойко В.В.

к.е.н., доцент, докторант відділу безпеки реального сектору економіки Національний інститут стратегічних досліджень

Постановка проблеми. Сільські території України володіють значним природно-ресурсним потенціалом, налагодження раціонального використання якого є джерелом формування потужних ресурсних резервів для підвищення ефективності функціонування системи економічної безпеки держави та вирівнювання наявних просторово-територіальних диспропорцій. Сільські території України відіграють роль не лише просторового базису функціонування АПК та розміщення об'єктів господарських комплексів, але й мають глибокий соціальний зміст, що полягає у збереженні культурно-історичної спадщини українського народу, його звичаїв, традицій та етносу.

Попри наявність значного природно-ресурсного потенціалу та вагому роль сільських територій у формуванні ВВП України, все ж доцільно відзначити, що ефективність і масштаби функціонування їх господарського механізму є недостатніми, що обумовлено, як низьким рівнем залучення цього потенціалу в процеси господарювання, так і управлінськими прорахунками в ході реалізації прикладних засад державної політики забезпечення економічної безпеки. З огляду на це, актуалізується доцільність вирішення проблеми ідентифікації дестабілізуючих тенденцій функціонування господарського механізму розвитку сільських територій,

що в подальшому дозволить спроектувати пріоритетні механізми та інструменти їх подолання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-прикладні аспекти розвитку сільських територій стали об'єктами наукових праць таких учених як О. Бородіна [1], Ю. Губені [2], А. Ключник [6], Н. Рідей [7], І. Прокопа [1], М. Талавири [9], Г. Черевко [10], В. Юрчишин [11] та інші. Авторами опрацьовано питання сталого розвитку сільських територій, вивчення передових світових практик у цій сфері, підвищення ефективності функціонування АПК як базового виду економічної діяльності в сільській місцевості, нарощення соціально-економічного потенціалу сільських територій.

Постановка завдання. Метою дослідження є ідентифікація дестабілізуючих тенденцій функціонування господарського механізму розвитку сільських територій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективне функціонування господарського механізму розвитку сільських територій є основою підвищення рівня добробуту сільського населення, формування його зайнятості та збалансування економічної, соціальної та екологічної сфер держави. Стратегічно важлива роль господарського механізму розвитку сільських територій обґрунтовується також його внеском у формуванні продо-

вольчої безпеки держави та експортного потенціалу України.

Сільські території займають близько 90% від загальної площі України. На сільських територіях зосереджено 42,7 млн. га сільськогосподарських угідь, що складає 70,8% від загальної площі України. За підсумками господарювання в 2015 році частка сільського, лісового та рибного господарства в загальній структурі валового внутрішнього продукту (ВВП) України становила 12,1% (239,8 млрд. грн у фактичних цінах), а частка цього виду економічної діяльності у структурі національного експорту склала 17,8% (186,0 млрд. грн у цінах споживачів). Сільське населення в Україні станом на 1 січня 2016 року налічувало 13,2 млн. осіб, що становить 30,8% від його загальної чисельності та є потужним трудовим ресурсом як на вітчизняному, так і міжнародному ринку праці [4].

Незважаючи на це, сільські території відзначаються депресивним характером розвитку, а добробут сільського населення знаходиться за межею бідності. Це вносить деструктив у процеси формування економічної безпеки, як на державному, так і просторово-регіональному рівні, а також порушують принцип системності її забезпечення, що в сукупності зумовлює до поглиблення негативних тенденцій розвитку сільських поселень України (табл. 1).

Як бачимо, за період 1990-2015 років спостерігаються катастрофічні тенденції до скорочення в Україні селищ міського типу на 40 од., сільських населених пунктів – 460 од., сільського населення – 3,7 млн. осіб та його частки в загальній структурі – 1,7%. При цьому, з 584 до 464 осіб (у відсотковому співвідношенні 20,5%) скоротилася кількість населення, що припадає в розрахунку на один сільський населений пункт. Протягом досліджуваного періоду щороку в середньому з адміністративно-територіальної карти України зникало 18 сіл. Зокрема, найбільше скорочення кількості сільських населених пунктів за період 1990-2015 років відбулося в Київській на 79 од., Харківській – 64 од., Полтавській – 57 од., Чернігівській – 54 од. та Сумській – 43 од. областях. Поряд з цим найбільш істотно зменшення чисельності сільського населення зафік-

совано в Чернігівській на 261,4 тис. осіб, Вінницькій – 254,5 тис. осіб, Київській – 222,4 тис. осіб, Хмельницькій – 210,8 тис. осіб і Полтавській – 204,6 тис. осіб областях [3]. Зменшення кількості сільських населених пунктів і чисельності сільського населення лише частково можна пояснити процесами урбанізації. Головною причиною, безперечно, є ірраціональне функціонування господарського механізму розвитку сільських територій, що посилює процеси їх стагнації, призводить до поглиблення депресивного характеру розвитку сільських територій та унеможлиблює якісне задоволення базових інтересів населення в сільській місцевості. Парадоксально, що при чітко вираженій тенденції до скорочення сільських населених пунктів і сільського населення, спостерігається зростання кількості сільських рад. Так у 2015 році їх чисельність склала 10279 од., що на 1068 од. більше, ніж у 1990 році. Такі обернені тенденції є ірраціональними, посилюють бюрократизацію управління розвитком сільських територій та вимагають здійснення зайвих необґрунтованих витрат на утримання апарату сільських рад. У таблиці 2 представлено розподіл адміністративних областей України за кількістю сільських населених пунктів і чисельністю сільського населення у 2015 році.

Найбільше сільських населених пунктів (понад 1500 од.) зосереджено в Житомирській, Львівській, Полтавській та Харківській областях, що в сукупності становить 25,3% від їх загальної кількості. Натомість 31,4% сільського населення проживає у Вінницькій, Закарпатській, Івано-Франківській, Львівській та Одеській областях, в яких його чисельність перевищує 700,0 тис. осіб. Абсолютним лідером за кількістю сільських населених пунктів (1850 од.) і чисельністю сільського населення (989,3 тис. осіб) є Львівська область. Поряд з цим, за результатами розподілу Запорізька, Кіровоградська, Луганська та Миколаївська області належать до груп з найменшою кількістю сільських населених пунктів і чисельністю сільського населення. Безперечно, що такі особливості адміністративно-територіального розподілу сільських населених пунктів і сільського населення впливають на специфіку

Таблиця 1

Окремі показники розвитку сільських поселень України в 1990-2015 рр.*

Показники	Роки				2015 р. до 1990 р., +,-
	1990	2000	2010	2015	
Сільські ради, од.	9211	10263	10278	10279	1068
Селища міського типу, од.	925	893	885	885	-40
Сільські населені пункти, од.	28845	28651	28457	28385	-460
Чисельність сільського населення, млн. осіб	16,9	16,0	14,3	13,2	-3,7
Частка сільського населення, %	32,5	32,6	31,3	30,8	-1,7
Припадає населення у розрахунку на один сільський населений пункт, осіб	584	557	504	464	-120

*Джерело: розраховано на основі [3]

функціонування господарських комплексів сільських територій, їх секторально-галузеву структуру, логістичні потоки та взаємозв'язки з системою економічної безпеки держави.

Стагнація та занепад сільських територій значною мірою обумовлені проблемами зайнятості в селах, що підтверджується негативною тенденцією показників економічної активності сільського населення (табл. 3).

Катастрофічними є темпи скорочення чисельності економічного активного сільського населення у віці 15-70 років, яке протягом останніх п'яти років

зменшилося на 18,7%. Негативними тенденціями відзначаються також рівень економічної активності та рівень зайнятості сільського населення, що у 2015 р. становили 60,8% та 55,1%, відповідно. Це все відбувається на фоні зростання рівня безробіття, який в 2015 році, порівняно з 2011 роком, зріс на 1,9% і становив 9,4%. Структура безробітного сільського населення у 2015 році в розрізі видів економічної діяльності була такою: сільське, лісове та рибне господарство – 38,1%; промисловість – 14,0%; будівництво – 13,1%; оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів –

Таблиця 2

Розподіл адміністративних областей України за кількістю сільських населених пунктів і чисельністю сільського населення, 2015 рік*

Кількість сільських населених пунктів, од	Групи областей за кількістю сільських населених пунктів, од.			Групи областей за чисельністю сільського населення, тис. осіб.			Чисельність сільського населення, тис. осіб
	У середньому в групі, од	Адміністративна область	Структура розподілу, %	Структура розподілу, %	Адміністративна область	У середньому в групі, тис. осіб	
До 1000	779	Івано-Франківська, Кіровоградська, Миколаївська, Луганська, Рівненська, Закарпатська, Запорізька, Херсонська, Черкаська, Чернівецька.	28,4	19,2	Донецька, Запорізька, Кіровоградська, Луганська, Миколаївська, Сумська, Чернігівська.	361,8	До 400,0
1001-1500	1267	Вінницька, Волинська, Дніпропетровська, Донецька, Київська, Одеська, Сумська, Тернопільська, Хмельницька, Чернігівська.	46,3	49,4	Волинська, Дніпропетровська, Житомирська, Київська, Рівненська, Полтавська, Тернопільська, Харківська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька.	541,8	400,0-700,0
1501 і більше	1736	Житомирська, Львівська, Полтавська, Харківська.	25,3	31,4	Вінницька, Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Одеська.	828,2	700,1 і більше
Разом і в середньому	1142	24	100	100	24	549,0	Разом і в середньому

*Джерело: розраховано на основі [3].

Таблиця 3

Окремі показники економічної активності сільського населення України в 2011-2015 роках*

Показники	Роки					2015 р. до 2011 р., %
	2011	2012	2013	2014	2015	
Економічно активне населення у віці 15-70 років, тис. осіб	6971,9	6878,6	6908,0	5850,6	5667,5	81,3
у тому числі безробітні	521,6	507,9	502,1	558,2	533,3	102,2
Рівень економічної активності, %	68,1	67,7	68,5	61,8	60,8	-7,3
Рівень зайнятості, %	63,0	62,7	63,5	55,9	55,1	-7,9
Рівень безробіття, %	7,5	7,4	7,3	9,5	9,4	1,9
Населення, яке зневіралося у пошуках роботи, тис. осіб	63,6	61,7	54,0	58,3	52,7	82,9

*Джерело: розраховано на основі [5].

9,5%; освіта – 8,4%, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги – 3,8%; транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 3,0%; державне управління й оборона – 2,9%, інші види економічної діяльності – 7,2% [5].

Сільське господарство є базовим видом економічної діяльності на сільських територіях та фундаментальною основою функціонування господарського механізму їх розвитку. У 2015 році в сільському господарстві України було зайнято 2870,6 тис. осіб, що становить 17,5% від його загальної чисельності. Незважаючи на це, сільське господарство характеризується тенденціями недостатньої ефективності господарювання, з огляду на наявний природно-ресурсний потенціал вітчизняних сільських територій. Так обсяги виробництва продукції за результатами господарювання 2015 р. знаходилися на рівні 82,2%, порівняно 1990 р. Показники індексів виробництва сільськогосподарської продукції у 2005-2015 роках представлені на рис. 1.

Нарощення обсягів виробництва продукції рослинництва відбувається вищими темпами, ніж тваринницької продукції, що пояснюється нижчим рівнем прибутковості останньої, об'єктивною необхідністю реалізації значних капіталовкладень у галузі, високим рівнем матеріаломісткості продукції тваринництва та довшим періодом оборотності капіталу.

Наявні темпи приросту валової продукції сільського господарства України в 2005-2015 роках є недостатніми (табл. 4), з огляду на наростаючі виклики економічного середовища, лібералізацію аграрного ринку та дефіцит продовольства у світі. Це, безперечно, обмежує обсяги фінансових надходжень до бюджетів сільських рад і сільських територіальних громад.

Дестабілізуючим аспектом є те, що у структурі виробників продукції сільського господарства протягом всього досліджуваного періоду значну частку займають господарства населення, яка у 2015 р. склала 44,9%. Особливо їх домінування відчутне



Рис. 1. Індеси виробництва сільськогосподарської продукції в Україні у 2005-2015 роках (у % до попереднього року)*

*Джерело: розраховано на основі [8]

Таблиця 4

Валова продукція сільського господарства України в 2005-2015 роках (у постійних цінах 2010 р., млрд. грн)*

Показники	Роки						Середні темп приросту (спаду) за 2000-2015 рр.	2015 р. до 2011 р., %
	2005	2011	2012	2013	2014	2015		
Сільськогосподарська продукція, всього	179,6	233,7	223,3	252,9	251,4	239,5	2,9	102,5
у тому числі продукція рослинництва	114,5	162,4	149,2	175,9	177,7	168,4	3,9	103,7
у тому числі продукція тваринництва	65,1	71,3	74,0	77,0	73,7	71,0	0,9	99,6
Питома вага господарств населення у виробництві валової продукції сільського господарства України, %								
Сільськогосподарська продукція, всього	59,5	48,2	49,3	46,0	44,7	44,9	-1,3	-3,3
у тому числі продукція рослинництва	51,4	43,3	45,0	41,4	40,6	40,9	-1,0	-2,4
у тому числі продукція тваринництва	73,8	59,4	58,2	56,5	54,5	54,5	-1,8	-4,9

*Джерело: розраховано на основі [8]

у виробництві валової продукції тваринництва, питома вага в якій стабільно становить понад 50%. З однієї сторони, такий розподіл структури валової продукції за категоріями виробників погіршує безпекові параметри функціонування вітчизняного АПК, знижує конкурентоспроможність аграрної продукції на ринку в умовах його лібералізації, носить ризики загострення проблем продовольчої безпеки та гарантування безпеки продуктів харчування через відсутність дієвих механізмів моніторингу та контролю виробничо-технологічних процесів у господарствах населення, що в сукупності призводить до погіршення ефективності функціонування господарського механізму розвитку сільських територій та використання їх потенціалу, а з іншої – господарства населення є одним із основних джерел зайнятості сільських жителів, що дозволяє задовольнити потреби в аграрній продукції та частково перетво-

рити результати своєї праці в реальні фінансові доходи. Тому, за умови формування дієвих організаційно-економічних механізмів збільшення рівня товарності господарств населення, стимулювання їх трансформації у фермерські господарства та чіткої правової регламентації процесу виходу на ринок аграрної продукції, господарства населення можуть стати потужним інструментом підвищення ефективності функціонування господарського механізму розвитку сільських територій.

Аналізуючи останні тенденції функціонування сільського господарства України (табл. 5), слід виділити ряд позитивних зрушень, що мали у 2011-2015 роках, серед яких: скорочення частки збиткових підприємств на 5,4%; зростання показників ефективності виробництва продукції в розрізі всіх категорій виробників; підвищення продуктивності праці в сільськогосподарських підприємствах,

Таблиця 5

Окремі показники функціонування сільського господарства України в 2011-2015 роках*

Показники	Роки					2015 р. до 2011 р., %
	2011	2012	2013	2014	2015	
Вироблено сільськогосподарської продукції (у постійних цінах 2010 р.), тис. грн						
у розрахунку на одну особу	5,1	4,9	5,6	5,8	5,6	109,8
у розрахунку на 100 га с. -г. угідь	629,4	601,5	681,3	708,3	674,2	107,1
сільськогосподарськими підприємствами на 100 га с. -г. угідь	590,5	547,2	668,3	676,7	635,8	107,7
фермерськими господарствами на 100 га с. -г. угідь	372,6	321,5	428,9	407,6	435,3	116,8
господарствами населення на 100 га с. -г. угідь	704,7	696,6	728,8	708,1	684,7	97,2
Продуктивність праці в сільськогосподарських підприємствах (у постійних цінах 2010 р.), тис. грн						
у т. ч. в рослинництві	171,1	155,5	202,2	228,9	218,8	127,9
у т. ч. в тваринництві	148,8	171,8	198,2	224,1	238,0	159,9
Рівень рентабельності діяльності сільськогосподарських підприємств, %	19,3	16,3	8,3	9,3	30,5	11,2
Рівень рентабельності операційної діяльності сільськогосподарських підприємств, %	24,7	22,8	11,7	21,4	43,1	18,4
Частка збиткових сільськогосподарських підприємств, %	16,5	21,4	19,7	15,3	11,1	-5,4

*Джерело: розраховано на основі [8]

Таблиця 6

Розподіл адміністративних областей України за обсягами виробництва сільськогосподарської продукції в розрахунку на 100 га с. -г. угідь, 2015 рік (у постійних цінах 2010 р., тис. грн)*

Обсяг виробництва сільськогосподарської продукції в розрахунку на 100 га с. -г. угідь	Кількість областей у групі, од.	Адміністративна область групи областей	у середньому в групі
I – до 600,0	526,8	6	Донецька, Запорізька, Миколаївська, Луганська, Одеська, Чернігівська.
II – 600,1-900,0	704,5	11	Волинська, Дніпропетровська, Житомирська, Кіровоградська, Львівська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Харківська, Херсонська, Хмельницька.
III – 900,1 і більше	992,9	7	Вінницька, Закарпатська, Івано-Франківська, Київська, Полтавська, Черкаська, Чернівецька.
Разом і в середньому	674,2	24	–

*Джерело: розраховано на основі [8]

як у рослинницькій, так й у тваринницькій галузях; покращення показників рентабельності діяльності та операційної діяльності сільськогосподарських підприємств на 11,2% та 18,4%, відповідно. Водночас, масштаби та корисний ефект таких зрушень є недостатніми, з огляду на сучасні виклики функціонування господарського механізму розвитку сільських територій, що не дозволяє сформувати достатній ресурсний базис для вирівнювання просторово-територіальних диспропорцій економічної безпеки України.

Суттєвою причиною недостатньої трансформації корисного ефекту нарощення масштабів господарювання в аграрній сфері в покращення якості життя та рівня добробуту сільського населення є відсутність взаємоузгодженої взаємодії господарського механізму розвитку сільських територій з системою економічної безпеки держави в сегменті дотримання соціальної справедливості та забезпечення раціонального розподілу суспільних благ.

Слід зазначити, що ефективність виробництва сільськогосподарської продукції суттєво відрізняється в розрізі адміністративних областей України, про що свідчать отримані результати їх статистичного групування, які представлені в таблиці 6.

Найменші обсяги виробництва сільськогосподарської продукції в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь у 2015 році спостерігалися в адміністративних областях, які, традиційно, спеціалізуються на виробництві промислової продукції. При цьому, в семи областях України цей показник перевищує 900 тис. грн.

На рисунку 2 представлено взаємозалежність між ефективністю сільськогосподарського виробництва та середньомісячною номінальною заробітною платою в сільському господарстві. Парадоксальним видається абсолютна відсутність у регіональному вимірі взаємозалежності між обсягом виробництва сільськогосподарської продукції в розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь і середньомісячною номінальною заробітною платою в сільському господарстві (розраховане значення коефіцієнта детермінації між цими показниками становить $R^2=0,0532$). Такий дисбаланс свідчить не лише про відсутність дієвих мотиваційних інструментів підвищення ефективності функціонування господарського механізму розвитку сільських територій, але й наявність ірраціонального розподілу сформованої доданої вартості між учасниками аграрного виробництва, критичного загострення існуючої проблеми соціальної несправедливості та обмеження джерел формування платоспроможності сільського населення.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи результати аналізування тенденцій функціонування господарського механізму розвитку сільських територій можемо констатувати поглиблення стагнаційних процесів останніх, що характеризується скороченням кількості сільських населених пунктів, зменшенням чисельності сільського населення, посиленням від'ємних міграційних процесів, загостренням проблеми безробіття та погіршенням економічної активності сільського населення. Попри наявність позитивних тенденцій розвитку сільського господарства, як базового виду господарської діяльності на сільських територіях, все ж його обсяги і масштаби залишаються недостатніми, з огляду на наявний природно-ресурсний потенціал. Критичним аспектом відзначається відсутність структурованих взаємозв'язків трансформації отриманого корисного ефекту господарювання на сільських територіях у процеси активізації їх соціально-економічного розвитку, що в кінцевому випадку посилює просторово-територіальні диспропорції економічної безпеки, загострює проблему безвідповідального споживання ресурсів природних екосистем, перешкоджає розширеному відтворенню та становленню процесів сталого розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бородіна О. Сільський розвиток в Україні: проблеми становлення / О. Бородіна, І. Прокопа // Економіка України. – 2009. – № 5. – С. 59-67.

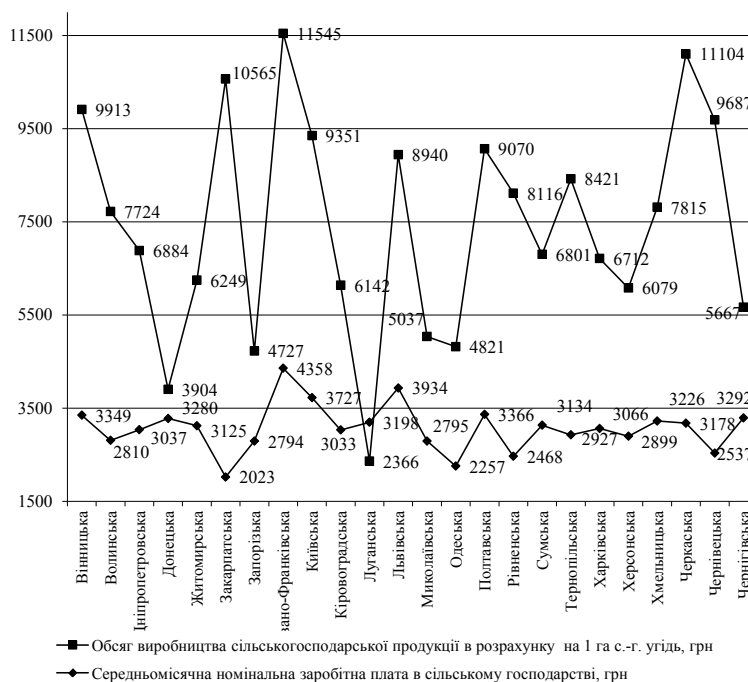


Рис. 2. Взаємозалежність між ефективністю виробництва сільськогосподарської продукції та середньомісячною номінальною заробітною платою в сільському господарстві у розрізі адміністративних областей України, 2015 рік*

*Джерело: розраховано на основі [8]

2. Губені Ю. Розвиток сільських територій: деякі аспекти європейської теорії і практики / Ю. Губені // Економіка України. – 2007. – № 4. – С. 62–70.

3. Демографічний паспорт території. Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://database.ukrcensus.gov.ua/Mult/Dialog/statfile1_c_files/pasport1.htm.

4. Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс]. – <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

5. Економічна активність населення України 2015 р.: статистичний збірник / Державна служба статистики України. – Відповідальна за випуск І. В. Сенік. – Київ, 2016. – 201 с.

6. Ключник А. В. Формування та розвиток економічного потенціалу сільських територій України: Монографія / А. В. Ключник. – Миколаїв: Дизайн та поліграфія, 2011. – 468 с.

7. Рідей Н. М. Структурні складові та організаційні особливості сільських територій / Н. М. Рідей,

Ю. А. Кучеренко // Агроєкологічний журнал. – 2015. – № 2. – С. 12-20.

8. Сільське господарство України за 2015 рік: статистичний збірник / Державна служба статистики України. – Відповідальний за випуск О. М. Прокопенко, – Київ. – 2016. – 360 с.

9. Талавиря М. П. Розвиток сільських територій на засадах сталості / М. П. Талавиря // Науковий вісник Ужгородського університету (серія Економіка). – Випуск 1 (47). Т. 2. – С. 146-150.

10. Черевко Г. Науково-методологічні засади зрівноваженого розвитку сільських територій / Г. Черевко, І. Сембай // Науковий журнал Львівського національного аграрного університету «Аграрна економіка». – 2008, Т. 1. – № 1-2. – С. 70-74.

11. Юрчишин В. В. Сільські території як системотворюючі фактори розвитку аграрного сектору економіки / В. В. Юрчишин // Економіка АПК. – 2005. – № 3. – С. 3-10.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТІЙКОГО ТА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ THEORETICAL FOUNDATIONS OF SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION

Мета статті полягає у розгляді науково-теоретичних підходів до формування поняття «сталий розвиток регіону» та «економічний розвиток регіону» в сучасній політичній економіці. У статті досліджено генезис теорій сталого і регіонального розвитку, встановлена відмінність між двома процесами та сформовані дані поняття. Сформульовані базові теоретичні припущення вносять внесок у теорію сталого розвитку регіону та регіональної економіки.
Ключові слова: розвиток, сталий розвиток, економічний розвиток, регіон, фактори, критерії.

Цель статьи заключается в рассмотрении научно-теоретических подходов к формированию понятия «устойчивое развитие региона» и «экономическое развитие региона» в современной политической экономике. В статье исследован генезис теорий устойчивого и регионального развития, установленная различие между двумя процессами и сформированы данные понятия.

Сформулированы базовые теоретические предположения вносят вклад в теорию устойчивого развития региона и региональной экономики.

Ключевые слова: развитие, устойчивое развитие, экономическое развитие, регион, факторы, критерии.

The purpose of this article is to review the scientific and theoretical approaches to formation of concept of «sustainable development region» and «regional economic development» in modern political economy. The article examines the Genesis of the theories of sustainable and regional development, established a distinction between the two processes and formed these concepts. Formulated basic theoretical assumptions contribute to the theory of sustainable development of the region and the regional economy.

Key words: development, sustainable development, economic development, region, factors, criteria.

УДК 332.14

Жученко А.М.

к.е.н.,

докторант кафедри менеджменту

Черкаський державний

технологічний університет

Постановка проблеми. На початку ХХ століття регіональні дослідження в Україні концентрувалися головним чином на вивченні природних виробничих сил, соціально-економічної географії, природному та економічному районуванні, регіональної статистики, проблеми регіональних ринків. Регіональні економічні дослідження в добу СРСР розвивалися під сильним впливом держави і були жорстко орієнтовані на завдання планового управління. Теоретичні та методичні дослідження з регіональної економіки в СРСР до початку актив-

ного входження у світову науку і переходу до ринкових відносин концентрувалися навколо трьох проблем: закономірності, принципи і фактори розміщення продуктивних сил; економічне районування; методи планування та регулювання територіального і регіонального розвитку. Та глобальні зміни у світі, викликані економічними і політичними причинами, а також стрімким науково-технічним прогресом, зумовлюють нові перетворення в соціально-економічному розвитку не тільки усієї світової спільноти, а й у регіонах України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Основи теорій регіонального економічного розвитку були закладені зарубіжними вченими: В. Айзард, Л. Вебер, А. Геттнер, Дж. Б. Кларк, В. Кристаллер, А. Маршалл, Б. Г. Олін, Ф. Перру, М. Портер, Д. Рікардо, А. Сміт, І. Тюнен, І. Фішер, Е. Ф. Хекшер, Й.А. Шумпетер та інші. Серед вітчизняних вчених, які досліджували проблему регіонального розвитку на сучасному етапі, є: Бутко М.П., Жук П.В., Кобзар О., Ковбасюк Ю.В., Стегней М.І., Лучик В.Є. та інші.

Останнім часом спостерігається значне збільшення кількості публікацій з питань сталого розвитку територій та регіонального розвитку. У той же час спостерігається недостатня опрацьованість понятійного апарату, зберігається дискусія проблеми – між економічним зростанням і сталим розвитком територій.

Постановка завдання. Науково-теоретичні підходи до формування поняття «сталий розвиток регіону» та «економічний розвиток регіону» у сучасній політичній економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній літературі існує кілька підходів до визначення поняття «розвиток».

Бутко М.П. під розвитком розуміє рух вперед, формування нових рис, становлення нових структурних характеристик даного об'єкту. Розвиток означає зростання об'єкта, його розширення, поліпшення, вдосконалення [1, с. 6].

Лучик В.Є. трактує, що «розвиток – це довготривале явище за його становленням і функціональною тривалістю» [3, с. 28].

Розвиток будь-якого об'єкта – це особливий вид змін, що відрізняється якісними перетвореннями, котрі призводять до виникнення нового. Виходячи з цього, розвиток регіону можна представити, як комплексний процес змін його екологічної, економічної, соціальної, просторової, політичної та духовної сфер, що приводить до їх якісних перетворень і, в кінцевому рахунку, до змін умов життя людини.

Більшість дослідників поділяють думку, що розвиток регіону має йти в напрямі суспільного прогресу, який виявляється у збільшенні суспільного багатства, тобто усієї сукупності об'єктивних і суб'єктивних умов життєзабезпечення і життєдіяльності людини та гармонійний розвиток на цій основі самої людини, природи, виробництва, суспільства і держави.

Сталий розвиток – це модель соціально-економічного життя суспільства, за реалізації якої, задоволення життєвих потреб нинішнього покоління людей досягається без позбавлення такої можливості майбутніх поколінь. Забезпечення сталого розвитку вимагає не просто інвестицій в екологію або якихось нових технологій, але перш за все соціальних новацій, зміни пріоритетів і цілей розвитку цивілізації [5, с. 55].

У 1798 році британський священнослужитель Томас Мальтус сформулював концепцію про обмеження населення і зростання споживання, на підставі визначених ним меж пропускну здатності Землі. В історичному контексті ця проблема була сформульована, як попередження майбутньому поколінню про брак їжі і, як наслідок, голод через неминучий приріст населення. У 1970-71 рр. команда дослідників Массачусетського технологічного інституту, уповноваженого Римським клубом, досліджувала довгострокові наслідки зростання населення, індустрії, виробництва їжі та споживання природних ресурсів і забруднення навколишнього середовища. Результати дослідження були представлені у відомій книзі «Межі зростання».

У доповіді «Всесвітня стратегія охорони природи», яка представлена в 1980 році Міжнародним союзом охорони природи і природних ресурсів, підкреслювалося, що для того, щоб розвиток був стійким, слід враховувати не тільки його економічні аспекти, але також соціальні та екологічні.

Взагалі концепція сталого розвитку з'явилася в результаті об'єднання трьох основних точок зору: економічної, соціальної та екологічної.

Економічний підхід до концепції стійкості розвитку заснований на теорії максимального потоку сукупного доходу Хікса-Ліндаля, який може бути проведений за умови, принаймні, збереження сукупного капіталу, за допомогою якого і проводиться цей дохід. Ця концепція передбачає оптимальне використання обмежених ресурсів і використання екологічних- природо-, енерго-, і матеріало- зберігаючих технологій, включаючи видобуток і переробку сировини, створення екологічно безпечної продукції, мінімізацію, переробку та знищення відходів.

Соціальна складова стійкості розвитку орієнтована на людину і спрямована на збереження стабільності соціальних і культурних систем, в тому числі, на скорочення числа руйнівних конфліктів між людьми. Важливим аспектом цього підходу є справедливий розподіл суспільних благ. Бажано також збереження культурного капіталу і різноманіття видів у глобальних масштабах, а також більш повне використання практики сталого розвитку, наявної в невідоміючих культурах. Спираючись на розширення варіантів вибору людини як головної цінності, концепція сталого розвитку має на увазі, що людина повинна брати участь у процесах, які формують сферу її життєдіяльності, сприяти прийняттю і реалізації рішень, контролювати їх виконання.

З екологічної точки зору сталий розвиток має забезпечувати цілісність біологічних і фізичних природних систем. Особливе значення має життєздатність екосистем, від яких залежить глобальна стабільність всієї біосфери. Більш того, поняття «природних» систем і ареалів проживання можна розуміти широко, включаючи в них ство-

рене людиною середовище, таке, як, наприклад, міста. Основна увага приділяється збереженню здібностей до самовідновлення і динамічної адаптації таких систем до змін, а не збереження їх в деякому «ідеальному» статичному стані. Деградація природних ресурсів, забруднення навколишнього середовища і втрата біологічного різноманіття скорочують здатність екологічних систем до самовідновлення.

Концепція сталого розвитку багато в чому переформується з концепцією ноосфери, висунутої академіком В. І. Вернадським ще в середині ХХ століття [5, с. 61].

ХХ століття, що стало періодом безпрецедентного зростання міст і систем розселення, виявило також потребу людства в розробці і впровадженні принципів сталого розвитку в галузі містобудування та територіального планування. Відповідна концепція отримала назву «сталий розвиток територій», що має на увазі забезпечення при здійсненні містобудівної діяльності безпеки і сприятливих умов життєдіяльності людини, обмеження негативного впливу господарської та іншої діяльності на навколишнє середовище і забезпечення охорони і раціонального використання природних ресурсів в інтересах нинішнього і майбутнього поколінь.

У кінці ХІХ століття з'являються глибокі дослідження факторів економічного простору (Й. Тюнен, В. Лаунхардт, А. Вебер та ін.). Вони мали значний вплив на подальше формування теорій просторової і регіональної економіки [1, с. 7].

У цілому генезис теорій регіональної економіки можна представити таким чином:

1. Теорії розміщення – Й. Тюнена (1826 р.), В. Лаунхардта (1882 р.) А. Вебера (1909 р.), В. Кристаллера (1991 р.);

2. Теорії, побудовані на аналізі механізму попиту і пропозиції на товарному ринку («Регіональні ринки і просторова теорія ціни») – О. Курно (1838 р.), П. Самуельсон та ін;

3. Теорії регіональної спеціалізації і міжрегіональної торгівлі – Л. Сміт, Д. Рікардо, Е. Хекшера, Б. Оліна і ін.;

4. Теорії полюсів зростання – Ф. Перру та інші;

5. Теорії розвитку базового сектору – Де Ла Курта, В. Сомбарта, А. Дж. Б. Фішера, К. Кларка;

6. Підприємницькі теорії – І.А. Шумпетера, Ч. Ф. Сейбл.

Поняттю «регіон» у сучасній економічній, географічній і містобудівній літературі приділено чимало уваги.

Найбільш часто вживаними критеріями для формування поняття «регіон» є:

– географічні (розташування, величина території і кількість населення);

– виробничо-функціональні (специфіка переважаючих видів діяльності);

– містобудівні (характер забудови об'єктів виробничої діяльності, житла і обслуговування);

– соціологічні (норми спілкування, поведінки).

Еволюція теорії регіону відображає підвищення ролі «нематеріальних цілей і чинників економічного розвитку, можливості міждисциплінарних знань і переходу регіонів на модель сталого (еколого-соціо-економічного) розвитку.

Виходячи з такого трактування, соціально-економічний розвиток регіонів – це об'єктивний процес, який відбувається як в самому регіоні, так і в країні в цілому, під впливом історичних, географічних, ресурсних, демографічних та інших факторів. Одночасно розвиток регіонів – суб'єктивний процес, який відбувається під впливом управлінських заходів у першу чергу з боку регіональної адміністрації, а також державного рівня.

Науково обґрунтований розвиток вимагає осмисленого підходу до вирішення проблем, що існують на певній території. Під регіональним розвитком слід також розуміти такий режим функціонування регіональної підсистеми, який орієнтований на позитивну динаміку параметрів рівня і якості життя населення, забезпечену стійким, збалансованим відтворенням соціального, господарського, ресурсного і екологічного потенціалів регіону. Слід підкреслити також, що «стійкість», «збалансованість» і «соціальна орієнтація» – це взаємопов'язані характеристики стану територій.

Найважливіша ознака регіонального розвитку – стійкість, що припускає тривалість збереження умов для відтворення потенціалу території в режимі збалансованості та соціальної орієнтації.

Регіональний розвиток, як і будь-який інший складний процес, не може проходити у суворо лінійній формі; тут можливі спади і підйоми, періоди накопичень і реалізації накопичених резервів розвитку. У зв'язку з цим параметри стійкості, як позитивної динаміки, можуть бути виражені відповідними довгостроковими динамічними рядами фактичних і прогнозних показників регіональної системи.

Найбільш очевидна ознака регіонального розвитку – соціальна орієнтація, тобто, оцінка вектора і кількісних параметрів регіональних ситуацій насамперед по тому, як вони впливають на рівень і якість життя населення, через аналіз динаміки реального рівня споживання соціальних благ, народжуваності, дитячої смертності, параметрів фізичного і духовного здоров'я, освіти, тривалість життя і т.п.

Природно, що соціальна домінанта розвитку повинна бути стійко-збалансованою з природними, економічними та іншими ресурсами території. Зростання економічного потенціалу є важливою умовою розвитку. Але зростання виробництва, що реалізується без урахування перерахованих вимог регіонального розвитку, часто супроводжується деградацією соціально-демографічного, природничоресурсного, екологічного, етнокультурного та

інших компонентів регіональних систем і, більше того, ініціює цю деградацію.

У всьому світі розвиток органічно не може здійснюватися у формі стихійного саморозвитку, самонастроювання на стійкість.

Поняття економічного зростання для будь-якої країни були визначені через два основні фактори:

1) фактори пропозиції (кількість і якість природних і трудових ресурсів, обсяг основного капіталу і технологій);

2) фактори попиту і ефективності (постійне збільшення сукупного попиту і забезпечення максимальної продуктивності при повній зайнятості ресурсів).

У рамках класичного аналізу увага економістів-класиків концентрувалася переважно на визначенні того, який процес лежить в основі тривалого зростання сукупного доходу і сукупного продукту країни. А. Сміт засуджував такі дії уряду (і приватних осіб), які могли б стати перешкодою вільної конкуренції в економічній сфері. Висунуті А. Смітом положення отримали розвиток у працях наступних представників класичної школи. Т.Р. Мальтус приділив головну увагу довгостроковій тенденції зростання чисельності робітників, завдяки якій заробітна плата зводиться до прожиткового мінімуму, а також ефекту знижується віддачі даної земельної площі. Т.Р. Мальтус висловив інше побоювання: безробіття, породжене браком ефективного попиту, буде сприяти тому, що виробничі можливості перевищать масштаби ефективного попиту.

Ключовим моментом теорії економічного розвитку Д. Рікардо, служить накопичення капіталу, яке здійснюється за рахунок чистого доходу завдяки заощадженням капіталістів. До початку 70-х років ХХ століття в розвитку основних напрямів економічної думки стався певний поворот. Економісти неокласичного напрямку відмовилися від характерного для класичної школи сміливого підходу до економічного розвитку, як цілісного процесу. Вони сконцентрували свою увагу на проблемах короткострокового порядку, що відносяться до розподілу доходу, теорії вартості і загальної рівноваги, приймаючи народонаселення і технічний прогрес за автономні чинники.

Економісти неокласичної школи у своїй теорії нагромадження капіталу виходили з того, що норма заощаджень визначається ставкою відсотка і рівнем доходу, вважаючи, що і зростання населення і технічний прогрес ведуть до розширення інвестиційного попиту. Отже, головним обмежувальним фактором економічного розвитку є норма накопичення. Неокласики вдосконалили теорію про порівняльні переваги та сформулювали висновок про свободу торгівлі і про можливість використання податків для поліпшення умов зовнішньої торгівлі. Вони усвідомили, що дохід від використання будь-якого фактора виробництва може скоротитися в результаті введення вільної торгівлі.

З початку ХХ століття Й.А. Шумпетер у ряді своїх наукових робіт відкинув неокласичні уявлення про розвиток, як про поступовий, гармонійний процес. Він стверджував, що значне зростання національного продукту відбувається у формі стрибків і ривків у результаті освоєння абсолютно нових інвестиційних проектів. Цей процес неминуче припускає чергування порівняно недовгих періодів процвітання і депресії.

У 50-60-х рр. ХХ століття чільні теорії оптимістично оцінювали перспективи економічного розвитку, гарантовані американською допомогою іноземним державам, з виділенням трьох головних моментів:

- накопичення капіталу;
- планування;
- індустріалізація.

Традиційна економіка стверджує, що максимізація прибутку і задоволення споживачів у ринковій системі сумісні з максимізацією добробуту людей і що недоліки ринку можна виправити державною політикою. А також, що короткострокова максимізація прибутку і задоволення індивідумів-споживачів у кінцевому підсумку призведе до виснаження природних і соціальних ресурсів, на яких тримається добробут людей і виживання біологічних видів.

У даний час під економічним зростанням прийнято розуміти збільшення реального доходу в економіці (ВВП), а також зростання реального випуску в розрахунку на душу населення. Виділяють також і зростання доходу в розрахунку на одного зайнятого. Для вимірювання економічного зростання використовуються показники абсолютного приросту або темпів приросту реального обсягу випуску в цілому або на душу населення.

Фактори, що впливають на економічне зростання, можна класифікувати в залежності від цілей і поглядів на досліджувану проблему.

Фактори економічного зростання часто групуються відповідно до даних типів економічного зростання. До екстенсивних чинників відносять зростання витрат капіталу, праці, інформації. До інтенсивних – технічний прогрес, економію на масштабах, зростання професійного та освітнього рівня працівників, підвищення їх мобільності, поліпшення розподілу ресурсів, вдосконалення управління виробництвом, відповідні поліпшення законодавства і т.д., тобто, все, що дозволяє якісно удосконалити як самі фактори виробництва, так і процес їх використання.

Економічне зростання вважається екстенсивним, якщо воно здійснюється за рахунок залучення додаткових ресурсів і не змінює середню продуктивність праці в суспільстві. Інтенсивне зростання пов'язане із застосуванням більш досконалих факторів виробництва і технологій, тобто здійснюється не за рахунок збільшення обсягів витрат ресурсів, а за рахунок зростання їх віддачі.

Висновки з проведеного дослідження.

Успішне системне вирішення проблем стратегічного розвитку регіону не можливе без наукової розробки питань, що утворюють комплекс заходів сталого розвитку. Постає потреба в розробці програм подальшого економічного розвитку. Такі стратегічні програми переходу регіонів на рівень сталого розвитку територій відносяться до великомасштабних, комплексних програм, невдале рішення або необдумане, «точкове» виконання яких може завдати істотної шкоди як розвитку окремо взятого регіону, так і країни в цілому. В умовах високої актуальності і зростаючої складності глобальної фінансової нестабільності необхідне системне дослідження діючих нормативно-правових законів, застосування наукових підходів і принципів, сучасного інструментарію, методів і моделей, адаптованих до поточного протікання соціально-економічних процесів регіону.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутко М.П. Методичні засади формування сучасної парадигми політики регіонального розвитку/

М.П. Бутко, О.Д. Хомик//Регіональна економіка. – 2014. – № 2. – С. 7-16.

2. Кобзар О. Удосконалення економічного механізму регіональної економічної політики (на прикладі Київського регіону) / О.Кобзар // Економіст. – 2014. – № 4. – С. 42-44.

3. Лучик В.Є. Науковий інструментарій реалізації політики регіонального розвитку / В.Є. Лучик, С.Д. Лучик // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: наук. зб. Вип. 10. Т. 1 / за ред. І.Г. Ткачук. – Івано-Франківськ, 2014. – С.25-32.

4. Стегней М.І. Інноваційні аспекти сталого розвитку сільських територій в умовах глобальних викликів / М.І. Стегней // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 297-303.

5. Жук П.В. Оцінка використання природних ресурсів Карпатського регіону України на принципах сталого розвитку / П.В. Жук // Регіональна економіка. – 2014. – № 1. – С. 52-65.

6. Ковбасюк Ю.В. Нові підходи до формування регіональної політики та регіонального управління / Ю.В. Ковбасюк // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 3. – С. 25-28.

7. Козловський С. Стратегічне управління розвитком регіональних економічних систем / С. Козловський // Економіка України. – 2011. – № 4. – С. 28-38.

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES OF THE VINNYTSYA AREA

УДК 330.341

Киш Л.М.

к.е.н., доцент кафедри
модельовання та інформаційних
технологій в економіці
Вінницький національний
аграрний університет

Назаровська А.І.

студентка
Вінницький національний
аграрний університет

Редько Л.Ю.

студентка
Вінницький національний
аграрний університет

У статті розглянуто аналіз тенденцій інноваційної діяльності промислових підприємств нашої держави, виявлення основних напрямів інноваційного розвитку промислових підприємств та подальших кроків щодо його вдосконалення. Сформовано процес управління інноваційною діяльністю промислових підприємств Вінницької області в сучасних інституціональних умовах. Досліджено фінансові результати підприємств до оподаткування за видами промислової діяльності у Вінницькій області за 2013-2015 рр., інноваційна активність промислових підприємств за напрямками проведених інновацій.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, фінансування інноваційної діяльності, інноваційна продукція

В статье рассмотрен анализ тенденций инновационной деятельности промышленных предприятий нашего государства, выявления основных направлений инновационного развития промышленных предприятий и дальнейших шагов относительно его совершенствования. Сформирован процесс управления инновационной деятельностью промышленных предприятий Винницкой области в современных институциональ-

ных условиях. Исследованы финансовые результаты предприятий к налогообложению за видами промышленной деятельности в Винницкой области за 2013-2015 гг., инновационная активность промышленных предприятий за направлениями проведенных инноваций.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, финансирование инновационной деятельности, инновационная продукция.

In the article the analysis of tendencies of innovative activity of industrial enterprises of our state, exposure of basic directions of innovative development of industrial enterprises and further steps is considered in relation to his perfection. The process of management of industrial enterprises of the Vinnytsya area innovative activity is formed in modern institutional terms. The financial results of enterprises are investigational to taxation after the types of industrial activity in the Vinnytsya area for 2013-2015, innovative activity of industrial enterprises after directions of the conducted innovations.

Key words: innovations, innovative activity, financing of innovative activity, innovative products.

Постановка проблеми. Розвиток інноваційної діяльності в промисловості неможливий без активного впровадження інноваційних заходів безпосередньо на кожному промисловому підприємстві. Водночас реалізація інноваційної політики на мікроекономічному рівні потребує створення розвиненого механізму управління інноваційним розвитком підприємств, який охоплює всі напрями виробничої, комерційної, науково-дослідної, постачальницької діяльності господарського суб'єкта.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Окремі аспекти, пов'язані з управлінням інноваційним розвитком промислових підприємств досліджували такі вітчизняні вчені, як: О. Амосов, А. Дегтяр, Ю. Бажал, О. Білорус, Д. Богиня, А. Гальчинський, В. Геєць, Н. Гончарова, Г. Добров, М. Долішній, А. Коренной, А. Поручник, В. Семиноженко, В. Філіпченко та ін., так і вчені-іноземці – Г. Бакош, І. Балабанов, Р. Блейк і Дж. Моутон та ін. Постійна динаміка та активізація інноваційної діяльності наукової і виробничої сфер є важливим завданням та умовою становлення економічної незалежності для кожного суб'єкта економічної діяльності.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження й аналіз тенденцій інноваційної діяльності промислових підприємств нашої держави, виявлення основних напрямів інноваційного розвитку промислових підприємств та подальших кроків щодо його вдосконалення.

Вклад основного матеріалу дослідження. Інноваційна діяльність – це процес, спрямований на реалізацію результатів завершених наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень у новий або вдосконалений продукт, що реалізується на ринку, у новий або вдосконалений технологічний процес, що використовується у практичній діяльності, а також супутні наукові дослідження і розробки [9].

Вінницька область – регіон високого інноваційного потенціалу дружніх до людини технологій. Аграрна спрямованість промисловості області, переважання сільського населення над міським є її визначальними особливостями. Ці фактори повинні бути основними елементами переваги перед іншими регіонами України і мають стати визначальними для створення сприятливого інноваційно-інвестиційного клімату. Майже усі інноваційно активні підприємства області належать до переробної промисловості (98%), з них майже третина – це підприємства з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів; майже п'ята частина підприємств належать до машинобудування.

За даними Головного управління статистики у Вінницькій області у 2015 році інноваційною діяльністю у промисловості займалося 46 підприємств, що на 16,4% менше, ніж у 2014 р., а їх частка у кількості обстежених підприємств зменшилася з 19,4% до 14,2%.

Розглянемо динаміку підприємств, що займалися інноваційною діяльністю у 2013-2015 рр. (рис. 1).

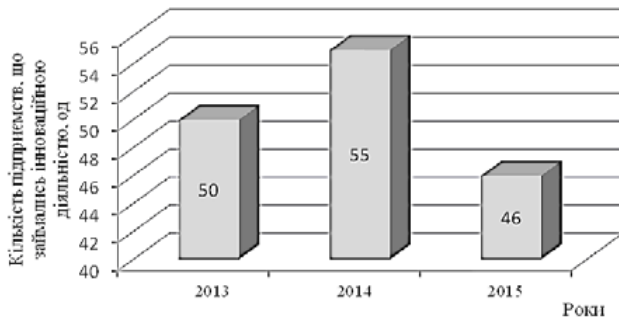


Рис. 1. Кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю у Вінницькій області у 2013-2015 рр.

Джерело: власні розрахунки

Отже, протягом досліджуваного періоду кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю у 2013-2015 рр. зменшилася на 4 підприємства, у звітному періоді даний показник рівний 46 підприємствам. У порівнянні з 2015 роком кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю зменшилася на 9, що пов'язано із політично-економічною ситуацією в країні.

Дані щодо інноваційної активності промислових підприємств за напрямками проведених інновацій наведені у табл. 1.

У 2015 р. інноваційною діяльністю у промисловості займалося 46 підприємств, це на 16,4% менше, ніж у 2014 р., а їх частка у кількості обстежених підприємств зменшилася з 19,4% до 14,2%.

З огляду на види економічної діяльності частка інноваційно активних підприємств переробної промисловості становила 16,4%, з постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – 10,0% від загальної кількості підприємств.

У 2015 рр. 28 промисловими підприємствами придбано машин, обладнання та програмного забезпечення, що на 4 підприємства менше у порівнянні із 2013 р. та на 6 підприємств менше порівняно із попереднім роком. Як бачимо, даний напрям інноваційної діяльності переважає серед інших, хоча він не є пріоритетним. Доцільніше звернути увагу на дослідження, науково дослідні роботи, придбання знань.

Проаналізуємо кількість інноваційно активних промислових підприємств у містах та районах Вінницької області у табл. 2.

Отже, можна зробити висновки, що найбільше інноваційно активних промислових підприємств зосереджено у м. Вінниця – 21 підприємство, Це зумовлено найбільшою концентрацією промислових підприємств області саме у обласному центрі. Протягом 2013-2015 рр. кількість інноваційно активних підприємств у м. Вінниця не змінилася. Збільшення інноваційно активних підприємств спостерігається лише у Бершадському районі (на 2 підприємства), у всіх інших районах кількість інноваційно активних підприємств або стала, або зменшується.

Оновленням продукції займалися 50,0% інноваційно активних промислових підприємств, 44,7% впроваджували нові технологічні процеси. За цей період освоєно виробництво 76 видів інноваційної продукції, з яких 14 (18,4%) – це нові види техніки (табл. 3).

У 2015 р. у Вінницькій області 38 підприємств упровадили нові технологічні процеси, з яких 1 є маловідходним, ресурсозберігаючим, також 17 впровадили нові технологічні процеси. Для чверті підприємств реалізована продукція є новою для ринку. Реалізацією продукції за межі України займалося 8 підприємств, у т.ч. в країні СНД – 5 підприємств.

Таблиця 1

Інноваційна активність промислових підприємств Вінницької області за напрямками проведених інновацій

Показники	Роки			Відхилення 2015 р. до 2013 р.	
	2013	2014	2015	+/-	%
Кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю	50	55	46	-4	92
у тому числі за напрямками інноваційної діяльності:					
дослідження та розробки	10	9	9	-1	90
внутрішні науково-дослідні роботи	6	6	6	0	100
зовнішні науково-дослідні роботи	4	3	3	-1	75
придбання зовнішніх знань	5	6	3	-2	60
придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	32	34	28	-4	87,5
навчання та підготовка персоналу	6	6	9	3	150
ринкове запровадження інновацій	4	5	4	0	100
інші	6	8	5	-1	83,3

Джерело: власні розрахунки

Таблиця 2

Кількість інноваційно активних промислових підприємств у містах та районах Вінницької області

	Роки			Відхилення 2015 р. до 2013 р.	
	2013	2014	2015	+/-	%
Вінницька область	50	55	46	-4	92
м. Вінниця	21	24	21	0	100
райони					
Барський	2	1	1	-1	50
Бершадський	2	3	4	2	200
Вінницький	3	4	2	-1	66,7
Іллінецький	1	1	1	0	100
Калинівський	3	2	2	-1	66,7
Козятинський	–	1	1	–	–
Крижопільський	2	2	–	–	–
Липовецький	–	–	1	–	–
Літинський	3	3	2	-1	66,7
Немирівський	1	1	1	0	100
Оратівський	–	–	–	–	–
Піщанський	1	1	1	0	100
Тиврівський	3	3	3	0	100
Томашпільський	–	–	–	–	–
Тростянецький	1	1	1	0	100
Тульчинський	1	1	1	0	100
Хмільницький	1	–	–	–	–
Чечельницький	1	–	–	–	–
Шаргородський	1	–	–	–	–

Джерело: власні розрахунки

За 2015 р. виручка, яка отримана від реалізації інноваційної продукції у Вінницькій області, становить 664,1 млн. грн, що складає 2,3% від її загального обсягу реалізованої промислової продукції (табл. 4).

За 2013-2015 рр. обсяг реалізованої інноваційної продукції у Вінницькій області збільшився на 359,4 млн. грн і становить у 2015 р. 664,1 млн. грн. При цьому обсяг реалізованої продукції, що є новою на ринку, становить у звітному періоді

30888,1 тис. грн, що на 6365,1 тис. грн менше у порівнянні із 2013р., а обсяг реалізованої інноваційної продукції, що є новою тільки для підприємства збільшився протягом досліджуваного періоду на 365,8 млн. грн.

Протягом останніх трьох років (2013-2015) інноваційною діяльністю у промисловості Вінницької області займалося 71 підприємство, з яких майже 80,3% придбали машини, обладнання та програмне забезпечення, 25,4% підприємств займалися навчанням та підготовкою персоналу, 16,9% – здійснювали внутрішні НДР.

Однією із основних проблем ефективного ведення інноваційної діяльності є недостатній обсяг фінансового забезпечення. Разом з тим належний рівень фінансування інноваційної діяльності є чинником соціально-економічного зростання як окремих підприємств, так і усієї країни, оскільки ефективне фінансове забезпечення інноваційної діяльності сприяє вирішенню економічних, соціальних, екологічних й інших проблем розвитку суспільства.

Для наочності на рис. 2. відобразимо загальний обсяг витрат на інноваційну діяльність підприємств Вінницької області за 2013 – 2015 рр.

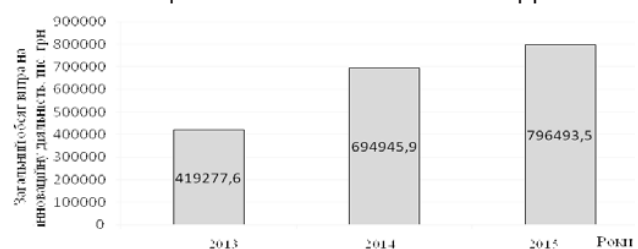


Рис. 2. Загальний обсяг витрат на інноваційну діяльність у Вінницькій області, тис. грн

Джерело: власні розрахунки

Можна відзначити динаміку збільшення витрат на інноваційну діяльність у Вінницькій області. У звітному періоді витрати становлять 796,5 млн. грн, протягом 2013-2015 рр. даний показник збільшився на 377,2 млн. грн. У порівнянні із попереднім роком спостерігаємо збільшення загального обсягу витрат на 101,6 млн. грн.

Таблиця 3

Кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації у Вінницькій області, од

Показники	Роки			Відхилення 2015 р. до 2013 р., +/-
	2013	2014	2015	
Усього	38	43	38	0
впроваджували нові технологічні процеси	18	19	17	-1
у тому числі				
маловідходні, ресурсозберігаючі та безвідходні	1	1	1	0
освоювали виробництво інноваційної продукції	22	25	19	-3
з них нові види техніки	4	6	5	1
Реалізовували інноваційну продукцію	30	36	32	2

Джерело: власні розрахунки

Витрати на інновації відіграють важливу роль при здійсненні інноваційної діяльності. Проаналізуємо обсяг інноваційних витрат Вінницької області у табл. 6.

На технологічні інновації у 2015 р. 38 підприємств Вінницької області витратили 796,5 млн. грн. Із загального обсягу витрат найбільше коштів витрачено на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 788,7 млн. грн (99,0% загального обсягу). На придбання внутрішніх науково-дослідних розробок (НДР) – 0,9 млн. грн (0,1%). Що підтверджує попередні висновки: на даний момент підприємства області не витрачають кошти на інновації, що окуповуються за більш тривалий період (дослідження, науково-дослідні роботи), надаючи перевагу готовим інноваційним продуктам (машинам, обладнанням, програмному забезпеченню).

Важливе значення для ведення інноваційної діяльності мають джерела її фінансування. Тому у таблиці 7 наведемо структуру інноваційних витрат за джерелами фінансування у Вінницькій області.

Тенденція попередніх років залишається незмінною, основним джерелом фінансування витрат на здійснення інновацій є власні кошти підприємств (99% від загальної кількості). З даних табл. 7 видно, що фінансування інноваційної діяльності у Вінницькій області впродовж 2013–2015 рр. є досить нерівномірним. Головним джерелом залишаються власні кошти підприємств (787353,8 тис. грн), питома вага яких становила 98,8% у 2015 р. у загальному обсязі фінансування інновацій. Протягом 2013-2015 р. фінансування інноваційної діяльності за рахунок власних коштів

Таблиця 4

Обсяг реалізованої інноваційної продукції у Вінницькій області за 2013 -2015 рр., тис. грн

Показники	Роки			Відхилення 2015 р. до 2013 р.	
	2013	2014	2015	+/-	%
Обсяг реалізованої інноваційної продукції, усього	304659,1	498478,0	664143,9	359484,8	218,0
Обсяг реалізованої інноваційної продукції, що є новою для ринку	37253,2	48344,6	30888,1	-6365,1	82,9
Обсяг реалізованої інноваційної продукції, що є новою тільки для підприємства	267405,9	450133,4	633255,8	365849,9	236,8

Джерело: власні розрахунки

Таблиця 6

Загальний обсяг інноваційних витрат у промисловості Вінницької області, тис. грн

Показники	Роки			Відхилення 2015 р. до 2013 р.	
	2013	2014	2015	+/-	%
Усього	419277,6	694945,9	796493,5	377215,9	190,0
у тому числі за напрямками					
дослідження та розробки	2440,5	1782,7	1073,0	-1367,5	44,0
внутрішні науково-дослідні роботи	1509,3	988,5	931,9	-577,4	61,7
зовнішні науково-дослідні роботи	931,2	794,2	141,1	-790,1	15,2
придбання інших зовнішніх знань	63,6	156,3	115,7	52,1	181,9
придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	347900,6	690543,6	788728,3	440827,7	226,7
інші	68872,9	2463,3	6576,5	-62296,4	9,5

Джерело: власні розрахунки

Таблиця 7

Джерела фінансування інноваційної діяльності у Вінницькій області, тис. грн

Показники	Роки			Відхилення 2015 р. до 2013 р.,	
	2013	2014	2015	+/-	%
Усього	419277,6	694945,9	796493,5	-339628,1	190,0
у тому числі за рахунок держбюджету	-	-	-	-	-
місцевих бюджетів	94,0	78,0	-	-	-
власних коштів	418454,4	661107,4	787353,8	785799,4	188,2
кредитів	729,2	33760,5	9139,7	807,5	1253,4

Джерело: власні розрахунки

підприємств збільшилося на 368899,4 тис. грн і становить у 2015 р. 787353,8 тис. грн.

На основі табличних даних побудуємо графік залежності обсягу реалізованої інноваційної продукції від обсягу її фінансування протягом 2013-2015 рр. (рис. 3).

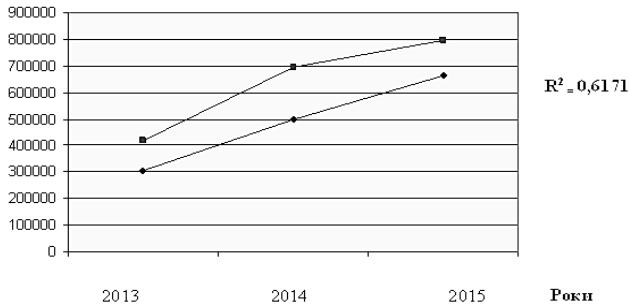


Рис. 3. Залежність обсягу реалізованої інноваційної продукції від обсягу її фінансування у Вінницькій області

Джерело: власні розрахунки

Між обсягом реалізованої інноваційної продукції та обсягом її фінансування у Вінницькій області існує пряма лінійна залежність. Коефіцієнт детермінації становить 0,6171. Тобто обсяг реалізованої інноваційної продукції на 61, % залежить від обсягу її фінансування.

Висновки з проведеного дослідження.

У Вінницькій області протягом останніх років інноваційна діяльність дещо активізувалася та все ж потребує подальшого вдосконалення інвестиційної політики. Зростає кількість інноваційно-активних підприємств та їхня частка у загальній кількості промислових підприємств. Збільшилися витрати на інноваційні заходи, підвищилася кількість запроваджених технологічних процесів. Існує тенденція до зростання обсягів залучення кредитних коштів. Поряд з тим, основним джерелом інновацій залишаються власні кошти підприємств. Незважаючи

на деяку активізацію, інноваційна діяльність на Вінниччині залишається на низькому рівні.

Інноваційний розвиток підприємств повинен бути пов'язаний, по-перше, з оновленням основних виробничих фондів, які мають стати головним джерелом збільшення обсягів виробництва, по-друге, зі створенням умов для виготовлення конкурентоспроможної продукції, а по-третє, зі збільшенням обсягів витрат на інновації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Волова О. В., Діденко Є. О. Інноваційна діяльність підприємства як основа його стабільного та безпечного розвитку / О. В. Волова, Є. О. Діденко // Формування ринкових відносин. – 2014. – № 11. – С. 77 – 81.
2. Головне управління статистики у Вінницькій області. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vous.vin.ua/>
3. Експоцентр Вінницької промислової палати. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.expo.vn.ua/ru/o_regione/jekonomika/
4. Жукова О. А., Киш Л. М. Організація і методика економічного аналізу: Навч. посіб. – Вінниця: Вінницька газета, 2012. – 301 с.
5. Закон України «Про інноваційну діяльність» № 40-IV від 04.07.2002. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/40>
6. Іляшенко А. Х. Інноваційна діяльність промислових підприємств / А. Х. Іляшенко // Держава та регіони. – 2012. – № 1. – С. 188 – 191.
7. Інвестиційний паспорт Вінницької області у 2013. – Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.invest.vn.ua/!_attachments/images/172b.pdf
8. Ковтуненко К. В., Пар'єва О. О. Тенденції інноваційної активності промислових підприємств України / К. В. Ковтуненко, О. О. Пар'єва // Економіка. Фінанси. Право. – 2015. – № 12. – С. 13-15.
9. Скрипко Т. О. Інноваційний менеджмент: підруч. / Т. О.Скрипко. – К.: Знання, 2011. – 423 с.

ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНО-НАУКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ ESTIMATION OF INNOVATIVE-SCIENTIFIC POTENTIAL OF THE VINNYTSYA AREA

Основну групу робітників сфери науки становлять наукові кадри, тобто висококваліфіковані фахівці, безпосередньо зайняті науковими дослідженнями, а також допоміжні працівники, адміністративні робітники, покликані забезпечити умови усієї наукової діяльності. Тому саме від їх складу та кваліфікації залежить випуск інноваційного продукту, що володіє високою додатковою вартістю і користується попиту на ринку. У статті розглянуто забезпеченість наукових організацій Вінницької області кадрами, визначено структуру фінансування наукових та науково-технічних робіт, проаналізовано основні показники інноваційної діяльності у Вінницькій області. Проведено регресійний аналіз залежності обсягу реалізованої інноваційної продукції від чисельності працівників наукових організацій.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, фінансування інноваційної діяльності, інноваційна продукція

Основную группу рабочих сферы науки представляют научные кадры, то есть высококвалифицированные специалисты, непосредственно занятые научными исследованиями, а также вспомогательные работники, административные рабочие, призванные обеспечить условия всей научной деятельности. Поэтому именно от их состава и квалификации зависит выпуск инновационного продукта, который владеет высокой дополнительной стоимостью и имеет спрос на рынке. В статье рассмотрена обеспеченность научных орга-

низаций Винницкой области кадрами, определена структура финансирования научных и научно-технических работ, проанализированы основные показатели инновационной деятельности в Винницкой области. Проведен регрессионный анализ зависимости объема реализованной инновационной продукции от численности работников научных организаций.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, финансирование инновационной деятельности, инновационная продукция

The basic group of workers of science sphere is presented by scientific shots, id est highly skilled specialists, directly busy at scientific researches, and also auxiliary workers, administrative workers, called to provide the terms of all scientific activity. Therefore producing of innovative product which owns a high additional cost and has demand at the market depends exactly on their composition and qualification. In the article material well-being of scientific organizations of the Vinnytsya area is considered by shots, the structure of financing of the advanced and scientific and technical studies is certain, basic innovative performance indicators are analysed in the Vinnytsya area. The regressive analysis of dependence of volume of the realized innovative products is conducted from the quantity of workers of scientific organizations.

Key words: innovations, innovative activity, financing of innovative activity, innovative products.

УДК 330.341

Киш Л.М.

к.е.н., доцент кафедри моделювання та інформаційних технологій в економіці Вінницький національний аграрний університет
Олійник А.Ю.
студентка
Вінницький національний аграрний університет

Постановка проблеми. Інновації є невід'ємною частиною в розвитку науки, економіки і культури в цілому. Вони являють собою пропозиції, наукові розробки, які можуть і стають основою створення нових стратегій розвитку, нових видів продукції, значно поліпшують споживчі характеристики (економічні, культурні, освітні, технічні тощо) існуючих явищ і процесів, товарів, створення нових об'єктів матеріального та ідеального буття. Все, що може удосконалити якість життя і процес розвитку людства, є інновацією.

Проведення аналізу та оцінки наукового потенціалу у Вінницькій області на сучасному етапі є актуальним завданням, оскільки підготовка кадрів та спрямованість їхніх досліджень мають динамічно реагувати на актуальні проблеми розвитку країни та відповідати вимогам інноваційно-орієнтованої економіки.

Як відомо, запорукою розвитку інноваційної діяльності є наукові працівники. Тому їх чисельність, професійні якості, специфіка наукової роботи суттєво впливають на результативність діяльності підприємств та формують економічний і культурний розвиток країни.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням інноваційного розвитку присвячено

дуже багато робіт. Але слід зазначити, що така активність притаманна останнім десятиріччям розвитку суспільства, адже світ не стоїть на місці, а перебуває в постійному русі. [1]. Базою розвитку теорії інновацій є фундаментальні роботи К. Маркса та Й. Шумпетера. Вони відмічали, що основою науково-технічної революції є впровадження нових винаходів [3,5]. Сучасні економісти наголошують на важливості інноваційного розвитку. Серед дослідників інноваційного розвитку останніх років можна виділити таких вітчизняних вчених, як: О. Амосов, А. Дегтяр, Ю. Бажал, О. Білорус, Д. Богиня, А. Гальчинський, В. Геєць, Н. Гончарова, Г. Добров, М. Долішній, А. Коренной, А. Поручник, В. Семиноженко, В. Філіпченко та ін., іноземних – Г. Бакош, І. Балабанов, Р. Блейк і Дж. Моутон та ін.

Не зважаючи на те, що проблемі інноваційного розвитку регіонів присвячено багато робіт, залишаються питання, які потребують погляду з урахуванням змін останніх років. Адже інноваційний розвиток у світі дуже стрімкий, тому актуальним має бути аналіз його тенденцій у вітчизняних регіонах.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є оцінка динаміки інноваційно-наукового

потенціалу Вінницької області, виявлення основних напрямів його розвитку та вдосконалення.

Об'єктом дослідження є процес інноваційної діяльності підприємств Вінницької області в сучасних інституціональних умовах.

У процесі дослідження використовувалися статистичні та аналітичні методи дослідження. Інформаційними джерелами є статистичні дані по Вінницькій області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Від упровадження інноваційної моделі розвитку регіонів безпосередньо залежить їх конкурентоспроможність та подальше зміцнення економічного потенціалу. Розглянемо основні показники інноваційної діяльності у Вінницькій області у фактичних цінах відповідних періодів (табл. 1).

Таблиця 1
Основні показники інноваційної діяльності у Вінницькій області

Показники	Роки				
	2011	2012	2013	2014	2015
Кількість інноваційно-активних підприємств, одиниць	18	39	75	50	39
у % до загальної кількості промислових підприємств	5,6	12,5	23,9	16,2	12,2
Обсяг інноваційних витрат у промисловості, млн грн	*	32	55	44	34
Впроваджено нових технологічних процесів, одиниць з них ресурсозберігаючих	14	24	79	58	69
	7	9	32	24	21
Освоєно нових видів продукції, одиниць	30	37	124	91	82
з них нових видів техніки	17	17	33	23	21

Джерело: власні розрахунки

Упродовж останніх років попередню тенденцію до зниження кількості підприємств, що запро-

ваджують інновації, порушено. З 2012 р. простежуємо зростання кількості інноваційно-активних підприємств. Досить позитивним моментом на перший погляд є те, що за останні роки значно збільшується обсяг витрат на інноваційні процеси промислових підприємств. Надані вище дані вказують, що на одне підприємство, яке займалося інноваційною діяльністю у Вінницькій області у 2014 р., припало у середньому 2,9 млн грн, а у 2015 р. – близько 2,1 млн грн інноваційних витрат. Така тенденція зумовлена певним скороченням кількості інноваційно-активних підприємств, але збільшенням обсягів витрат. Водночас індекс споживчих цін у 2015 р. зростає порівняно з 2014 р. на 5,7%, а порівняно з 2013 р. – на 10,7%. Оперуючи фактичними, не порівняльними цінами відповідних періодів, але враховуючи офіційний рівень інфляції, можна стверджувати, що за останні роки обсяг витрат на інноваційні процеси у Вінницькій області дещо знизився.

Однією з найважливіших складових науково-інноваційного потенціалу кожної держави є наукові кадри. Адже завдяки їм здійснюється інноваційна діяльність в країні, а разом з цим – вдосконалення підприємств та умов роботи на них.

Чисельність наукових кадрів на підприємстві може змінюватися в залежності від комплексу факторів: заробітної плати, умов праці, прагнення чи небажання їх удосконалення та інші. Розглянемо дані таблиці 2 для порівняння кількості працюючих (у тому числі і наукових працівників) на підприємствах Вінницької області протягом 10 років.

Як видно з таблиці 2, загальна чисельність працівників наукових організацій у 2013 р. зменшилася на 9,0% (на 95 осіб) проти попереднього року. У 2015 р. чисельність працівників організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи у Вінницькій області становила 581 осіб (а, наприклад, у 2009 р. – 1208 осіб). Простежується негативна тенденція до зменшення загальної чисельності працівників, зайнятих у науково-тех-

Таблиця 2
Чисельність працівників наукових організацій у Вінницькій області, чол.

Роки	Працівники основної діяльності	У т.ч. фахівці, зайняті науковою та науково-технічною роботою			Допоміжний персонал	Працівники, зайняті науковою та науково-технічною роботою за сумісництвом
		усього	у тому числі			
			доктори наук	кандидати наук		
2008	1269	819	8	68	210	738
2009	1208	784	9	71	206	779
2010	1208	774	8	74	201	602
2011	1063	646	9	64	172	524
2012	1051	689	8	73	180	409
2013	956	645	9	73	170	483
2014	709	497	10	77	70	376
2015	581	442	8	74	35	328

Джерело: власні розрахунки

нічній сфері. Проте дане зниження відбувається в основному за рахунок допоміжного персоналу, який скоротився за досліджуваний період майже у 7 разів. Що стосується докторів та кандидатів наук, то їх чисельність практично не змінилась. Також більш, ніж у двічі, зменшилася кількість працівників, зайнятих науковою та науково-технічною роботою за сумісництвом. Це може свідчити про покращення фінансової забезпеченості даної категорії працюючих.

Слід зазначити, що з року в рік чисельність фахівців вищої кваліфікації, які працюють у різних сферах економіки області невпинно зростає. Одним з факторів, що може призвести до такого росту може бути збільшення фінансування з боку держави, за рахунок підвищення вкладу власних коштів підприємств та коштів замовників. Так у 2013 р. загальний обсяг фінансування науки у Вінницькій області становив 52,7 млн гривень. Кошти державного бюджету становили третину (33,8%) загального обсягу фінансування, власні кошти – 37,9%, кошти вітчизняних та іноземних замовників – відповідно 27,4% та 0,2% загального обсягу фінансування.

Наступним не менш важливим є питання фінансування наукових структур. На даний момент проблемою залишається їх неповне фінансування. Крім державної фінансової підтримки доцільно розглянути й інші джерела фінансування (табл. 3).

За даними таблиці 3 майже 57% загального обсягу робіт виконано організаціями галузевого профілю, 29% – академічного. На долю вищих навчальних закладів припадає 11% загального обсягу робіт та 3% – на заводську науку. Дана структура є типовою, проте, на нашу думку, слід збільшувати питому вагу академічного сектору.

Проведемо регресивний аналіз впливу чисельності працівників на обсяг реалізованої інноваційної продукції протягом п'яти років (рис. 1).

Як можна побачити, інноваційна діяльність на підприємствах прямо пропорційно залежить від кількості наукових працівників. Рівняння регресивної лінійної залежності можна описати наступним чином $y=15125,1+34,7x$. Тобто, збільшення кількості наукових працівників всього на одну людину

приносить 34,7 тис грн. реалізованої інноваційної продукції. Крім того, що дана залежність є лінійною і прямопропорційною, вона є досить щільною, адже обсяг реалізованої інноваційної продукції на 87% залежить від чисельності працівників наукових установ. Тому їх зменшення є недоцільним.

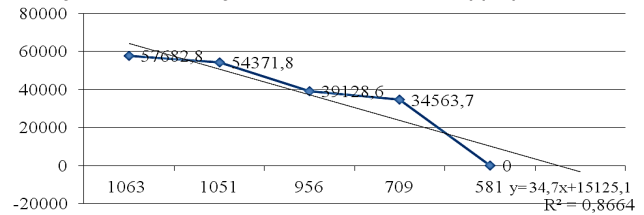


Рис. 1. Залежність обсягу реалізованої інноваційної продукції від чисельності працівників

Джерело: власні розрахунки

Висновки з проведеного дослідження. Протягом останніх років у Вінницькій області інноваційна діяльність дещо активізувалась та все ж потребує подальшого вдосконалення інвестиційної політики. Зросла кількість інноваційно-активних підприємств та їхня частка у загальній кількості промислових підприємств. Зросли витрати на інноваційні заходи, збільшилась кількість запроваджених технологічних процесів. Існує тенденція до зростання обсягів залучення кредитних коштів. Поряд з тим, основним джерелом інновацій залишаються власні кошти підприємств.

Отже, кадровий потенціал науково-технічної сфери Вінниччини характеризується негативними тенденціями, серед яких: демографічна криза дослідницького потенціалу науки; недостатній рівень залучення до науково-інноваційної діяльності молоді; старіння основних фондів виробництва і матеріально-технічної бази науки; низький попит бізнесу на результати досліджень та розробок вітчизняної науки через невідповідність напрямів проведених досліджень ринковим вимогам; низький рівень участі підприємницького сектору у розвитку кадрової складової інноваційного потенціалу. Сукупність вищезначених чинників свідчить про кризовий стан системи кадрового забезпечення науки у Вінницькій області та відсутність дієвих інструментів (законодавчих, адміністративних) для

Таблиця 3

Фінансування наукових та науково-технічних робіт за секторами науки у Вінницькій області, тис. грн

Сектори науки	Роки			Відхилення 2015 р. до 2013 р	
	2013	2014	2015	+/-	%
Академічний, тис. грн	15886,5	17453,0	15257,3	-629,2	96
Галузевий, тис. грн	29504,6	12900,9	6986,2	-22518,4	24
Вузівський, тис. грн	5726,3	6767,5	5609,1	-117,2	98
Заводський, тис. грн	1581,0	1611,6	4720,6	3139,6	298,5
Усього	52698,4	38733,0	32573,2	-20125,5	62

Джерело: власні розрахунки

її врегулювання. Крім того, як показав проведений аналіз, незважаючи на позитивну кількісну динаміку, показники ефективності використання наукового потенціалу залишаються низькими. Перспективами подальших досліджень є розробка підходів щодо реалізації заходів, що стимулюватимуть розвиток інтелектуального потенціалу області з метою його відповідності національним інтересам та сприятимуть підвищенню інноваційного рівня регіону та його економічному розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Василенко В.О. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. для студ. вузів / В.О. Василенко, В.Г. Шматько. – Київ: ЦУЛ, 2005. – 440 с.
2. Головне управління статистики у Вінницькій області. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vous.vin.ua/>

3. Економічний аналіз: навч. посіб. для студ. вузів / М.А. Болюх, В.З.Бурчевський, М.І. Горбатюк [та ін.]; за ред. М.Г. Чумаченка. – Київ: КНЕУ, 2001. – 540, [4] с.

4. Жукова О. А., Киш Л. М. Організація і методика економічного аналізу: Навч. посіб. – Вінниця: Вінницька газета, 2012. – 301 с.

5. Кваша Т.К. Визначення пріоритетів інноваційної діяльності та моніторинг результативності цих пріоритетів: світовий досвід / Т.К. Кваша, Л.В. Лях // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 12. – С. 59–64.

6. Ковтун О.І. Інноваційні стратегії підприємств: теоретико-методологічні засади / О.І. Ковтун // Економіка України. – 2013. – № 4. – С. 44-56.

7. Проект «Стратегія регіонального розвитку Вінницької області на період до 2020 року» – [Електронний ресурс] // – 2011. – Режим доступу: <http://hmrarada.vn.ua/upload/files>.

РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩАЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ РОЗВИТКУ
ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

FOREIGN EXPERIENCE FORMATION OF INNOVATION INFRASTRUCTURE

У статті розглядається досвід сприяння інноваційній інфраструктурі. Проаналізовані основні напрями діяльності елементів інноваційного середовища на території України. Наведено порівняння розвитку об'єктів інноваційної інфраструктури таких, як: технопарки, бізнес-інкубатори, центри трансферту технологій, регіональні центри інноваційного розвитку України та країн Європейського союзу. Наведено найбільш успішно діючі регіональні центри трансферту технологій, регіональні центри інноваційного розвитку, які діють на території України.

Ключові слова: інноваційна інфраструктура, бізнес-інкубатори, технопарки, центри трансферту технологій, регіональні центри інноваційного розвитку, патентні відомства.

В статье рассматривается опыт содействия инновационной инфраструктуры. Проанализированы основные направления деятельности элементов инновационной среды на территории Украины. Приведено сравнение развития объектов инновационной инфраструктуры таких как: технопарки, бизнес-инкубаторы, центры транс-

ферта технологии, региональных центров инновационного развития Украины та стран Европейского союза. Приведены наиболее успешно действующие региональные центры трансферта технологий, региональные центры инновационного развития, которые действуют на территории Украины.

Ключевые слова: инновационная инфраструктура, бизнес-инкубаторы, технопарки, центры трансферта технологий, региональные центры инновационного развития, патентные ведомства.

In the article the experience of promoting innovation infrastructure. The basic directions of elements innovation environment in Ukraine. The comparison of innovation infrastructure facilities such as parks, business incubators, technology transfer centers, regional centers of innovation development of Ukraine and the European Union. An active most successful regional technology transfer centers, regional centers of innovation development operating in Ukraine.

Key words: innovative infrastructure, business incubators, technology parks, technology transfer centers, regional centers of innovation development, patent offices.

УДК 338.1

Навроцький Р.Л.

здобувач кафедри державного управління, документознавства та інформаційної діяльності
Національний університет водного господарства та природокористування

Постановка проблеми. Сучасний стан підтримки інноваційної інфраструктури, сформований ще за часів Радянського союзу, не відповідає дійсності та потребує суттєвого вдосконалення. Протягом років незалежності в Україні були спроби удосконалити державну політику підтримки, але вони не принесли суттєвих результатів.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Вивченням досвіду функціонування інноваційної інфраструктури займалися такі вчені, як: О. Дацій, І. Уханова, Л. Шевчук, Н. Савіна.

Постановка завдання. Дослідити особливості функціонування інноваційної інфраструктури. Запропонувати шляхи вдосконалення підтримки інноваційної інфраструктури в Україні на основі зарубіжного досвіду.

Виклад основного матеріалу. Забезпечення ефективної комерціалізації результатів наукових досліджень та розробок потребує сприяння державою підтримки розвитку інноваційної інфраструктури. У ряді розвинених країн уряди створили механізми для впровадження результатів наукових досліджень. Характерними ознаками підтримки на державному рівні розвитку інноваційного середовища є сприяння розвитку таких

елементів інфраструктури, як: технопарків, бізнес-інкубаторів, технополісів, інформаційних мереж науково-технічної інформації та центрів розвитку технологій. Кожен із цих елементів сприяє розвитку бізнес середовища. Основні напрями діяльності елементів інноваційної інфраструктура наведені в таблиці 1

Отже, основними формами підтримки інноваційної діяльності на території України є функціонування технопарків, бізнес-інкубаторів, регіональних центрів інноваційного розвитку, центрів трансферту технологій утворених при університетах та наукових установах. Більшість з перелічених установ потребують значної фінансової підтримки, оскільки через обмежене фінансування неспроможні виконувати свої функції.

Найбільш успішними у розвитку технопарками США є Силіконова долина, «Шосе-128», «Трикутний дослідний парк». Ці технопарки стали моделями для створення подібних структур не тільки в інших районах США («Силіконовий рукав» (штат Луїзіана), «Силіконовий ліс» (Портленд), «Силіконові передгір'я» (Сакраменто), «Коридор технологій» (Арканзас), «Долина роботів» (Флорида), але і в інших країнах [1].

У США із 25 університетів 23 мають наукові парки. Всіх нараховується близько 160, у Німеччині – 70, у Великобританії – 50, у Франції – 34, у Фінляндії – 17. Технологічні парки країн Європейського союзу фінансуються переважно за рахунок коштів місцевого або державного значення. Наприклад, у Великобританії ця часта досягає 62%, у Німеччині – 78%, у Франції – 74%, Голландії – 70% [2]. Найбільш успішно діючим технопарком Франції вважається «Мец-2000», який було створено у 1983 році. У ньому діють близько 160 компаній такі, як: «Daewoo», «Bosch», IBM. Бюджет технопарку складає 400 млн. грн. Створення спеціальних економічних зон створює платформу для залучення іноземних коштів на території країни [2].

Більшість інноваційних підприємств Фінляндії розташовуються на території наукових і технологічних парків, а особливістю є їх розташування на незначних територіях. За даними Асоціації наукових парків Фінляндії Tekel на території нараховується близько 30 одиниць, що включають у себе 4230 підприємств, які розташовані на території парків [3]. Так, наприклад, за даними Міністерства економічного розвитку та торгівлі на території України станом на грудень 2016 року зареєстровані 15 промислових парків [4]: індустріальний парк «Долина», «Славута», Львівський індустріальний парк «Рясне – 2», «Коростень», «Свема», «Соломоново», «Перший український індустріаль-

ний парк», «BIONIC HILL», «iPark», «Кривбас», «Тростянець», «Мироцьке», Вінницький індустріальний парк, індустріальний парк «Житомир-Схід». Більшість цих парків розміщені на території всієї країни. 3 розміщені на території Київської області, 2 – Сумської області, 2 – Житомирської та по одному в Івано-Франківській області, Хмельницькій, Львівській, Ужгородській, Одеській, Дніпропетровській, Вінницькій, Полтавській областях. Загальна площа земель, які знаходяться на балансі цих парків становить 832,7 га. Упродовж 2000-2008 років попри податкові пільги, технопарки сплатили у центральні та місцеві бюджети різні податки на суму майже 905 млн. грн., створили при цьому 3000 нових робочих місць.

Для сприяння започаткуванню бізнесу та подальшому його супроводу в ряді країн європейського союзу основними формами підтримки інноваційного середовища виступають бізнес інкубатори, які сприяють створенню невеликих інноваційних підприємств. Наприклад, у США діє понад 507 бізнес-інкубаторів [5], у різних сферах економіки: енергія, інформаційні та телекомунікаційні технології, нанотехнології. Значна підтримка розвитку бізнес-інкубаторів Фінляндії дозволила створити та розвивати підприємства на новому рівні. Значний розвиток підприємств в цій країні зумовлений ще й значними витратами на дослідження та розробки, які склали у 2015 році – 2,9% від

Таблиця 1.

Основні напрями діяльності елементів інноваційної інфраструктури на території України

№ п/п	Елемент інфраструктури	Зміст діяльності
1	Технопарки	Організація, яка залучає до спільного господарювання фірми та має на меті проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, співпрацює з університетами, науково-дослідними установами, місцевими органами влади. Технопарки створюють умови для розвитку новим фірмам. Особливостями технопарків є сприяння розвитку малих та середніх фірм орієнтованих на інноваційну продукцію; комерціалізація наукових розробок; співпраця з вузами, органами державної влади та підприємствами. Створюються з метою розвитку інноваційних розробок.
2	Бізнес-інкубатори	Створюють з метою підтримки підприємств, які працюють у сфері науково-технічного розвитку, або тільки починають започатковувати власну справу. Надають послуги та доступ до виробничих потужностей. Переважно фінансується державою, через великий ступінь ризику впровадження наукової розробки, є некомерційною організацією, функціонують отримуючи частину від доходу новостворених організацій.
3	Технополіси	Промисловий комплекс з розвиненою інноваційною інфраструктурою, який включає в себе Створюється з метою здійснення фундаментальних досліджень, виступають посередником між науково-дослідними установами, інвестиційними підприємствами та інтересами регіонів. Містить розширену інфраструктуру.
4	Центри трансферу технологій	Оцінювання та впровадження комерційного результату науково-технічних розробок у практичну діяльність
5	Патентні відомства	Створюються з метою дотримання норм законодавства у сфері охорони промислової власності. Організація проведення експертиз, видання патентів на винаходи і корисні моделі, забезпечення їх державної реєстрації.
6	Інформаційні мережі науково-технічної інформації	Створюються з метою накопичення науково-технічної інформації, а також виступають як посередники цієї інформації.

Джерело: складено автором

ВВП, та 38200 євро на душу населення. В країнах європейського союзу ці витрати можуть сягати до 3,26% ВВП, що для України може стати лише прикладом для стимулювання розвитку (Рисунок 1).

Частка витрат на наукові дослідження та розробки України значно поступаються витратам країн Європи. Наприклад, у 2015 році витрати на науково-технічні роботи України склали – 505,4 млн. євро, що на 51,5 раза менше, ніж у Німеччині, 28 разів менше, ніж у Франції, у 27 разів менше, ніж у Великобританії. При таких витратах на наукові дослідження та розробки, неможливо досліджувати та впроваджувати інноваційну продукцію.

Середньо зважений показник витрат на наукові дослідження та розробки в 28 країнах Європейсько союзу становить 2,03% ВВП, що в 3 рази перевищує показники по Україні. Найбільший показник витрат на наукові дослідження та розробки в Україні був у 2005 році та сягав 1,09% ВВП. За останніх 5 років спостерігається тенденція до зменшення витрат.

Одними із перших бізнес-інкубаторів у Європі, заснований у 1987 році є «BIC Liguria». Серед основних послуг інкубатора є навчання; консультація; фінансова допомога. Основні напрями діяльності є сприяння розвитку регіону Лігурії. Інкубатор спеціалізується на підтримках послуг логістики, туризму також пропонує всі традиційні послуги (конференц-зала, телефон, фотокопіювання, факс, комп'ютерні системи тощо), та входить до складу європейської мережі підтримки інноваційного підприємництва EBN [8].

Основне завдання бізнес-інкубаторів надання основ ведення бізнесу. В Україні також існує досвід функціонування бізнес-інкубаторів, де кожен бажаючий, який прагне започаткувати власну справу, може прийти у бізнес інкубатор, де йому допоможуть реалізувати бізнес-ідею. У такому інкубаторі допоможуть скласти бізнес-план, зареєструвати фірму, здійснити її «розкрутку», допоможуть отримати одноразову грошову допомогу на відкриття

підприємства, допоможуть з юридичним супроводом та бухгалтерським обліком. Згодом нове підприємство стає членом бізнес-інкубатора та обирає рівень членства, який залежить від обсягу послуг, якими збирається скористатися. Термін перебування в «інкубаторі» триває 6 місяців, після цього підприємство отримує самостійність. В Україні бізнес-інкубатори тільки починають розвиватися та перебувають на початковій стадії розвитку. За даними Української асоціації бізнес-інкубаторів та інноваційних центрів у рамках асоціації було реалізовано 20 проектів. Найбільш успішно діючими є [9]: «Білоцерківський бізнес-інкубатор», «Львівська політехніка», «Харківські технології», бізнес-інкубатор Херсонської торговельно-промислової палати, Івано-Франківський, Сімферопольський, Хмельницький бізнес-інкубатори.

Для впровадження науково-технічних розробок при університетах, дослідних установах існують центри трансферу технологій, основна роль яких оцінка комерційного результату наукового дослідження, та подальшої реалізації на ринку. За даними Міністерства освіти і науки України в Україні діє близько 61 учасника національної мережі трансферу технологій, які створенні на базах університетів. Найбільша кількість їх розташована на території Київської області – 13 учасників, у Запорізькій – 5, у Львівській, Одеській, Дніпровська область – 4, у Житомирській, Сумській, Харківській – 3, Рівненській, Волинській, Івано-Франківській, у м. Маріуполі, Донецької області – 2. На території Черкаської, Миколаївської, Закарпатської, Хмельницької, Тернопільської, Херсонської зосереджено по одному учаснику. На окупованій території Донецької, Луганської області та на кримському півострові було зосереджено 8 учасників.

З метою сприяння розширення інноваційної інфраструктури у регіонах та сприяння впровадження інноваційних проектів на території України діють державні бюджетні установи регіональні

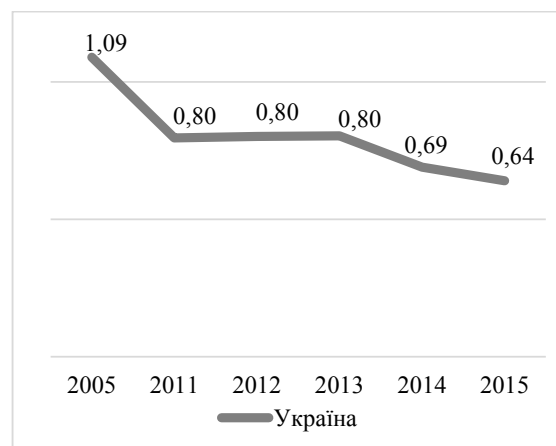
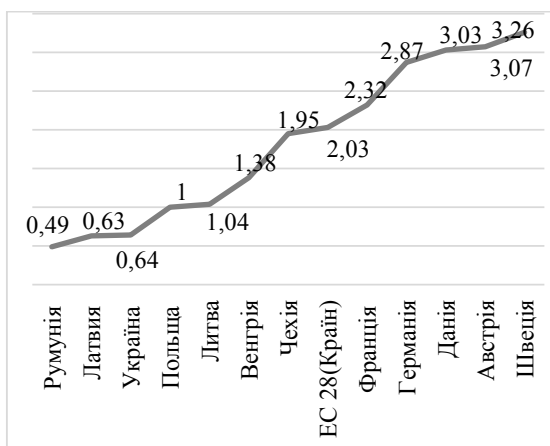


Рис. 1. Частка обсягу витрат на наукові дослідження та розробки деяких країн Європи у 2015 році, від загального обсягу ВВП (у %)

Джерело: складено автором на основі [6, 7]

центри інноваційного розвитку [10] такі, як: Дніпровський (Дніпровська, Запорізька обл.), Західний (Львівська, Тернопільська обл.), Карпатський (Закарпатська Івано-франківська обл.), Київський, Одеський, Південно-західний (Вінницька, Чернівецька, Хмельницька обл.), Північний (Житомирська, Київська, Чернігівська, Черкаська обл.) Північно-західний (Волинська, Рівненська обл.), Північно-східний (Сумська, Полтавська, Харківська обл.), Чорноморський (Кіровоградська, Миколаївська, Херсонська обл.). А також Український науково-технологічний центр м. Київ фінансування якого здійснюється Європейський союзом, США та Канадою; ТОВ «Центр трансферу технологій «Інститут електрозварювання ім. Є.О. Патона»; Центр трансферу технологій ТНТУ ім. І. Пулюя. Фінансування установ здійснюється за рахунок державних та місцевих бюджетів. Враховуючи тенденцію до зменшення фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт з 1,09% ВВП у 2005 році до 0,64% у 2015 році постає проблема фінансової підтримки цих установ.

Для сприяння комерціалізації наукових розробок існують технологічні брокери. Європейська мережа свідчить про існування понад 4000 технологічних брокерів підтримки підприємництва у 45 країнах, які укладають угоди комерціалізації технологій між різноманітними підприємствами та науково-дослідними установами [11].

Важливу роль охорони промислової власності відіграють патентні відомства. У 2015 році до державної служби інтелектуальної власності надійшло понад 48 тис. заявок [12]. З них 9% становлять заявки на винаходи, 17,9% – на корисні моделі, 68,4% – на знаки для товарів і послуг. Кількість заявок на промислові зразки становить 4,3% [12]. Лідерами в поданні заявок на винаходи у 2015 році серед іноземних країн були заявники із США (688 заявок), Німеччини (304 заявки), Швейцарії (235 заявок), Франції (111 заявок), Великої Британії (103 заявки) Японії (73 заявки).

Висновки з проведеного дослідження. Провівши порівняння функціонування елементів інноваційної інфраструктури України та Європейського союзу можна стверджувати, що Україна перебуває на стадії зародження інноваційних процесів. Основним рушієм інноваційного розвитку є сприяння державою розвитку технопарків, бізнес-інкубаторів, центрів трансферу технології. Розбудова цих структур створює умови для господарювання, сприяє співпраці між університетами та промисловістю у рамках НДДКР, вони поєднують інноваційну діяльність підприємств, наукові дослідження та розробки, ринок нововведень у цілому. Для сприяння державою розвитку інвестиційного середовища на державному рівні необхідно розробити

таку політику, щоб технопарки, бізнес-інкубатори, технополіси, інформаційні мережі науково-технічної інформації та центри розвитку технологій стали інструментом розвитку інноваційного середовища підприємства. Підтримка та розвиток технопарків дозволить також переформувувати освіту під потреби промисловості. На законодавчому рівні необхідно прописати організаційно-правову основу для функціонування технологічних парків, технополісів. Розробити та впровадити ефективний механізм контролю комерційної діяльності з наданням привілеїв об'єктам інфраструктури.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Уханова І. О. Розвиток та функціонування технопарків: світовий досвід та специфіка в Україні – Монографія. – Одеса, 2012.
2. Vedovello, C. «Science Parks and University-Industry Interaction: Geographical Proximity between the Agents as a Driving Force.» *Technovation* 17(9):491-502., 1997.
3. Офіціальний сайт Асоціації научних парків Финляндии Tekel [Електронний ресурс]. <http://www.tekel.fi/>
4. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку та торгівлі України [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>
5. Глобальний довідник бізнес-інкубаторів [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.startuplocations.com/> (Startup Locations Global Directory of Small Business Incubators)
6. Eurostat «Research and development expenditure, by sectors of performance» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://ec.europa.eu> – Назва з екрану.
7. Головного управління статистики в Рівненській області / Офіційний сайт – Режим доступу: <http://www.rv.ukrstat.gov.ua>.
8. Bic Liguria: una realta a supporto di aspiranti imprenditori e piccoli imprenditori. – Accessed: <http://theitalianjournalofmanagement.it/rivista/index.php/sinergie/article/download/37/37>
9. Шевчук Л. Світовий досвід створення і функціонування бізнес-інкубаторів Л. Т. Шевчук, А. В. Колодійчук [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/regek_2013_1_24.
10. Державна підтримка українського експорту [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/innovation>.
11. Інновації в Україні: Європейський досвід та рекомендації для України. – Том 3. Інновації в Україні: пропозиції до політичних заходів Остаточний варіант (проект від 19.10.2011). – К.:Фенікс, 2011. – 76 с.
12. Промислова власність у цифрах. Показники діяльності Державної служби інтелектуальної власності України та Державного підприємства «Український інститут промислової власності» за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eurosvita.net/prog/data/attach/4569/promvlasnist-2015.pdf>

МЕТОДОЛОГІЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ У АГРАРНІЙ ГАЛУЗІІ METHODOLOGY OF INVESTMENT POLICY AGRICULTURAL SECTOR

УДК 336.132

Боровік Л.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку
і аудиту та фінансів
Херсонський державний
аграрний університет

Удосконалення теорії реалізації інвестиційної політики відкриває можливості вирішення проблеми створення умов покращення інвестиційного клімату у сільському господарстві та підвищення рівня ефективності використання інвестиційного потенціалу галузі.

Ключові слова: держава, інвестиційна система, аграрна галузь, політичні цілі, цільові програми, цільове управління, інвестиційна стратегія.

Усовершенствование теории реализации инвестиционной политики открывает возможности решения проблемы создания условий улучшения инвестиционного климата в сельском хозяйстве, повышения

уровня эффективности использования инвестиционного потенциала отрасли.

Ключевые слова: государство, инвестиционная система, аграрная отрасль, политические цели, целевые программы, целевое управление, инвестиционная стратегия.

Improvement of the theory of implementation of the investment policy opens the possibility of solving problems of creating conditions to improve the investment climate in agriculture, enhance the level of efficiency of the investment potential of the industry.

Key words: state investment system, agricultural industry, political goals, targeted programs, targeted management, investment strategy.

Постановка проблеми. Наукові дослідження передбачають використання різних методологічних підходів щодо визначення ефективності реалізації інвестиційної політики аграрної галузі. Враховуючи складну організаційну, виробничу та управлінську структуру аграрної сфери доцільно застосовувати методологію системного підходу як засобу дослідження ефективності впливу інвестиційної політики на екологічні, економічні й соціальні процеси, що відбуваються у сільському господарстві країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний вклад у розвиток теорії систем та методології системного підходу до наукових досліджень внесли такі вчені, як: І. Ансофф, П. Березівський, О. Олійник, С. Оптнер, А. Холл, Ю. Черняк та ін. Їх наукові праці дозволяють визначити інвестиційну сферу сільськогосподарської галузі як велику, складну і динамічну систему, яка здатна під впливом інвестиційної політики здійснювати цілеспрямовані завдання, скеровані на покращення екологічної, економічної та соціальної ситуації в аграрній сфері.

Постановка завдання. Метою наших досліджень є розробка методології реалізації інвестиційної політики у сільському господарстві.

Вклад основного матеріалу дослідження. Стратегічний розвиток сільського господарства тісно пов'язаний з розвитком аграрного інвестиційного ринку, формуванням інвестиційного потенціалу галузі, державним управлінням інвестиційними процесами, на який мають вплив як ендогенні так і екзогенні чинники. Якщо до цього ж врахувати ту обставину, що сільське господарство має складну і розгалужену структуру виробництва і управління (державне, регіональне, місцеве (районне), вун-

трішньогосподарське), то до проблеми методологічного дослідження процесів реалізації інвестиційної політики в аграрній галузі, на наш погляд, необхідно застосувати системний підхід. На правильність такого вибору вказує також механізм інвестування аграрної галузі, який має системний характер, а також сама інвестиційна діяльність, що скерована на побудову системи сталого соціально-економічного розвитку сільського господарства.

Методологія системного підходу [1] орієнтує дослідження на розкриття цілісності об'єкта і механізмів, які забезпечують цю цілісність, на що вказують наукові праці таких вчених, як: І. Ансофф, П. Березівський, О. Березовська, О. Олійник [2], [3], [4]. Та і самі політичні ідеї базуються на концентрації економічних ідей, які рухаються у напрямі від багатьох різних ідей до загальної ідеї, а від загальної до основної, що скерована на досягнення певних цілей та конкретної мети. При цьому, регуляційними діями зрівноважуються чинники мотивації між інвесторами (інвестиційний попит) та виробниками (власниками) інвестиційного продукту (пропозиції), що визначає параметри досліджень проблеми, яка потребує методології системного підходу.

Багатогранність і складність розробки стратегії реалізації інвестиційної політики у сільському господарстві вказує на необхідність дослідження комплексної проблеми у межах системного підходу, який не існує у вигляді раз і назавжди визначеної методологічної концепції, а залишається не дуже жорстко поєднаною сукупністю пізнавальних принципів, основний зміст яких полягає у відповідності орієнтації конкретним дослідженням. Ці принципи допомагають визначити нові об'єкти для пізнання, характеризують ці об'єкти та сприяють формуванню нових дослідних програм.

З метою дослідження інвестиційної сфери сільського господарства на рівні держави, регіону, аграрного підприємства ми рекомендуємо використовувати низку системних принципів таких, як: принцип цілісності, принцип структурованості (подільності), принцип ієрархічності, принцип взаємозалежності системи і середовища. Принцип цілісності використовується, як сукупність аграрних підприємств, які, являючи собою певну єдність (цілісність), мають загальні характеристики, властиві сільськогосподарській галузі та у своєму економічному зростанні в однаковій мірі залежать від рівня розвиненості аграрного інвестиційного ринку та його привабливості для інвесторів. Принцип структурованості (подільності) дає можливість пізнання системи шляхом встановлення низки зв'язків і відношень системи, обумовлених поведінкою її окремих елементів та властивостями її структури. Використовуючи принцип ієрархічності, кожен елемент системи розглядається як сама система, при цьому, досліджувана є одним з елементів більш вагомій системи. Принцип взаємозалежності системи і середовища дає нам можливість глибше виявляти властивості системи, повніше осмислити вплив ендогенних чинників на формування системи. Здійснюючи дослідження інвестиційної сфери сільського господарства, необхідно використовувати вищезазначені системні принципи. Беручи до уваги ту обставину, що будь-яка система не тільки існує, але і діє, то виявляється, що аналіз, навіть невеликих суб'єктів, наприклад, фермерських господарств, вимагає застосування поняття складної системи, так, як, при цьому використовується два комплекси понять. З однієї сторони досліджується функція системи, а з іншої – схема системи (сукупність елементів, що беруть участь у реалізації функції системи) і методів, за допомогою яких система діє. З огляду на вищезазначене, необхідно поєднувати принципи цілісності (функціональності) й подільності (структурованості) у єдиний інструмент дослідження інвестиційної сфери аграрної галузі, який вирішує такі завдання, як аналіз (за даною схемою ми знаходимо реалізовану нею функцію) і синтез (за даною функцією ми знаходимо схему, що її реалізує).

Дослідження інвестиційної системи сільського господарства за допомогою взаємодоповнюючих принципів структурованості (подільності) та цілісності (функціональності) дозволяє визначити інвестиційну сферу аграрного сектору економіки, як сферу врегульованих дій суб'єктів інвестиційного процесу, скерованих на акумуляцію інвестиційних ресурсів та їхнє вкладання у стратегічні напрями розвитку сільськогосподарської галузі.

Структурно-функціональна система інвестиційної сфери аграрної галузі відповідає принципу взаємодії ієрархічності та принципу взаємозалежності системи та середовища. Вона дає мож-

ливість оцінити обсяги інвестиційного потенціалу в аграрній галузі та ефективність його реалізації в інвестиційний продукт (якість і кількість виробленої продукції, покращення соціальних умов проживання населення на сільських територіях, поліпшення екологічних умов господарювання, підвищення рівня якісних показників інвестиційної привабливості аграрної галузі та окремих аграрних підприємств). Оціночні показники окремих видів інвестиційної діяльності можуть бути критерієм визначення загальної оцінки реалізації інвестиційної політики держави, регіону, аграрного підприємства у сільському господарстві.

Враховуючи, що структурно функціональна система інвестиційної сфери сільського господарства є дієвою, вона націлює учасників інвестиційного процесу на вирішення стратегічних політичних й економічних проблем. А. Чандлер визначає категорію «стратегія», як визначення основних довгострокових цілей і задач підприємства, прийняття курсу дій і розподілу ресурсів, необхідних для виконання поставлених цілей [5]. А. Томпсон визначає стратегію, як специфічний план дій, спрямований на досягнення поставлених цілей [6], а І. Ансофф як «...перелік правил для прийняття рішень, якими організація користується у своїй діяльності» [7]. Н.С. Танклевська визначає стратегію реалізації фінансової політики розвитку аграрних підприємств, як генеральну комплексну програму дій, що визначає пріоритетні для підприємства аграрної сфери проблеми, їх місію, головні цілі та розподіл ресурсів для досягнення таких цілей [8, с. 284].

Ідею повернення до таких понять, як «цільові комплексні програми», «цільовий комплексний підхід» висловив ще у 2002 році В. Підвисоцький [9]. Цієї ж думки дотримуються такі відомі вчені, як: В. Амбросов, М. Гладій, М. Долішній, В. Євдокименко, М. Зубець, А. Клейменов, І. Кириленко, Г. Мазнев, П. Макаренко, П. Саблук та багато інших, які вважають, що визначаючи стратегічні цілі необхідно застосовувати цільовий комплексний підхід з метою вирішення складних проблем. Це обумовлено тим, що програмно-цільові методи характеризуються чіткою постановкою цілей та задач, скерованих на реалізацію програм, здійсненням науково обґрунтованих розрахунків з потреб ресурсів.

За визначенням В. Пили та В. Абрамова програмний метод управління має наступні переваги [10]:

- підвищує наукову і практичну обґрунтованість соціально-економічних та організаційних заходів, більш повно враховує інтереси учасників програми;

- є більш зрозумілим і прозорішим для суб'єктів господарської діяльності, створює можливість для досягнення спільних цілей, об'єднання матеріальних і фінансових ресурсів, що дає змогу скорегувати строки досягнення кінцевих цілей програми;

– дозволяє місцевим органам виконавчої влади і органам місцевого самоврядування разом з центральними органами державної влади спрямовувати зусилля на вирішення соціальних й економічних проблем.

Ми погоджуємося з думкою вітчизняних та іноземних вчених щодо важливості застосування програмних методів управління в підвищенні ефективності державного впливу на розвиток окремих галузей та регіонів. Крім цього, ми вважаємо, що реалізовувати ефективно політичні ідеї щодо інвестиційного розвитку сільськогосподарської галузі можливо лише спираючись на загальнодержавні та регіональні цільові визначені орієнтири та узгоджені механізми досягнення політичної мети.

Розробляючи цільові програми інвестиційного забезпечення сільського господарства, держава повинна враховувати відмінність у соціально-економічному розвитку галузі в окремо взятих регіонах, які формуються під впливом таких чинників, як: якісний стан природних ресурсів, кадровий, трудовий і виробничий потенціал, природні й екологічні умови розвитку сільського господарства. Крім цього, необхідно передбачати можливі зміни ситуації, які можуть відбуватися під дією, наприклад, екологічних або політичних чинників, що суттєво впливатиме на реалізацію визначених стратегій. Така обставина вимагатиме внесення необхідних корективів як у самі стратегії, так і в механізми їх реалізації. Отже, передбачення повинні мати наукове обґрунтування і реалізовуватися через стратегічне планування, яке є інструментом реалізації стратегічних орієнтирів.

Розробка планів – це послідовний ітераційний процес, що складається з низки взаємопов'язаних етапів: встановлення цілей; визначення стратегій та заходів щодо їх реалізації; передбачення послідовних дій у межах тривалого часу та закріплення їх у планах, проектах, програмах, що є інструментами досягнення цілей та реалізації стратегій; організація виконання планових завдань; облік, контроль й аналіз їх виконання. Макроекономічне планування визначається вітчизняними вченими, як цілеспрямована діяльність щодо динамічного розвитку суспільства та економіки [11, с. 5] і здійснюється за допомогою аналітичного, балансового, нормативного, програмно-ресурсного, програмно-цільового методів. Стратегічна програма буде найбільш результативною, якщо програмні заходи будуть являти собою системну цілісність, тобто матимуть обґрунтовані зв'язки, порядок здійснення та взаємопосилення (синергетичний ефект). При цьому, слід зауважити, що стратегічне планування відбувається після проведення прогнозування. Прогноз – це передбачення розвитку процесів і явищ у майбутньому періоді та побудова на цьому підґрунті найбільш ймовірних моделей, які відображають соціальні, економічні,

науково-технічні та політико-правові зміни у майбутньому часовому періоді. Прогнози є важливим інструментом визначення цілей та обґрунтування поставленої мети, а також є основою для стратегічного планування. Найбільш поширеними методами прогнозування є метод побудови сценарію, експертний метод, метод моделювання [2, с. 62].

Отже, розробляючи стратегічні інвестиційні плани, враховують вплив як внутрішніх, так і зовнішніх чинників на інвестиційні можливості держави та регіонів, що дає змогу мінімізувати їх негативні наслідки на процес реалізації інвестиційної політики у сільськогосподарській галузі. Якісно розроблена інвестиційна стратегія є основою впровадження інвестиційної політики у реальне життя. Вона, націлюючи господарників на максимальне і ефективне використання інвестиційного потенціалу, дає відчутний поштовх розвитку аграрного виробництва, позитивно впливаючи на політичний настрій сільського населення.

Розробка інвестиційної стратегії здійснюється поетапно:

1-й етап. Визначення загального періоду формування інвестиційної стратегії галузей. Він залежить від мети, цілей та складності виконання поставлених завдань, а також від наявності інвестиційного потенціалу та можливостей залучення інвесторів до виконання майбутніх проектів і програм розвитку сільського господарства.

2-й етап. Дослідження чинників впливу зовнішнього середовища, які можуть суттєво вплинути на коливання кон'юнктури інвестиційного ринку. На цьому етапі здійснюються прогнозування розвитку кон'юнктури інвестиційного ринку у розрізі його окремих сегментів.

3-й етап. Оцінювання інвестиційних можливостей галузі в межах країни, регіонів, аграрних виробничих структур, а також виявлення:

- фінансових та матеріальних можливостей формування інвестиційних ресурсів;
- подальших можливостей збільшення обсягів інвестиційного потенціалу;
- професійних здібностей персоналу та його кваліфікаційного рівня щодо можливостей забезпечення ним розробки й реалізації інвестиційної стратегії;
- оптимальних організаційних структур управління;
- інформаційних можливостей забезпечення підготовки альтернативних рішень.

4-й етап. Формування стратегічних цілей інвестиційної діяльності. Головною метою інвестиційної діяльності в аграрній сфері є підвищення добробуту сільського населення, максимізація ринкової вартості аграрних підприємств та підвищення рівня їх конкурентоспроможності.

Система стратегічних цілей повинна забезпечити:

- вибір найбільш ефективних напрямів реального й фінансового інвестування;

- формування достатнього обсягу інвестиційних ресурсів, які могли б повністю забезпечити виконання цільових інвестиційних програм;

- відповідність рівня інвестиційних ризиків визначеним критеріям.

5-й етап. Розробка оптимізації напрямів реалізації стратегічних цілей інвестиційної діяльності у сільському господарстві. Цей етап є складним і здійснюється за двома напрямками:

- розробка стратегічних напрямів інвестиційної діяльності;

- розробка стратегії формування інвестиційних ресурсів.

6-й етап. Визначення стратегічних напрямів формування інвестиційних ресурсів. На цьому етапі здійснюється прогноз інвестиційних ресурсів, необхідних для поетапної реалізації інвестиційної стратегії, оптимізується структура джерел інвестиційних ресурсів.

7-й етап. Формування інвестиційної політики (інвестиційної стратегії) за основними напрямками інвестиційної діяльності. На цьому етапі окремі цілі інтегруються в одну або декілька основних цілей і напрямів інвестиційної діяльності та узгоджуються механізм їх реалізації.

Інвестиційна політика – це форма реалізації інвестиційної ідеології та інвестиційної стратегії країни, регіону, галузі, підприємства на найважливіших етапах її здійснення. На відміну від загальної інвестиційної стратегії, інвестиційна політика формується лише за основними напрямками інвестиційної діяльності, що вимагає ефективного управління інвестиційними процесами для досягнення головної стратегічної мети. Вона орієнтується на збільшення обсягів інвестиційного потенціалу, оптимізацію напрямів інвестиційних вкладень; поліпшення структури джерел інвестування, підвищення рівня конкурентоспроможності галузі. Система реалізації інвестиційної політики є багатовекторною і може включати у себе:

- політику управління реальними інвестиціями;

- політику управління фінансовими інвестиціями;

- політику формування інвестиційних ресурсів;

- політику управління ризиками реального інвестування;

- політику управління ризиками фінансового інвестування;

- політику управління інвестиціями у інноваційний розвиток;

- політику управління інвестиціями у підвищення рівня екологічної безпеки;

- політику управління інвестиціями у відновлення природного потенціалу сільськогосподарської галузі.

Інструментами реалізації інвестиційної політики держави в аграрній галузі можуть бути: зменшення податкового навантаження на товаровиробників; оновлення основних фондів; розвиток системи лізингу; сприяння розвитку процесів кооперації та інтеграції на селі; запровадження ефективної системи страхування аграрних підприємств; відповідність бюджетно-податкової та грошово-кредитної політики інвестиційній політиці держави.

8-й етап. Розробка системи організаційно-економічних заходів щодо забезпечення реалізації інвестиційних стратегій, які передбачають організацію нових структур управління інвестиційною діяльністю, створення ефективної системи стратегічного інвестиційного контролінгу, вирішення багатьох питань, пов'язаних з підвищенням рівня ефективності управління стратегічними інвестиційними програмами.

9-й етап. Оцінка результативності розробленої інвестиційної стратегії розвитку аграрної галузі.

Виходячи з вищевизначеного, можна охарактеризувати аграрну інвестиційну політику, як систему цілей й відповідних пріоритетів (завдань) у комплексі з механізмами, що забезпечують досягнення поставлених цілей.

Як активний учасник інвестиційних процесів держава інвестує власні ресурси у виконання стратегічних соціально-економічних програм або безпосередньо бере у них участь, надаючи субсидії, субвенції та бюджетні позики, контролюючи при цьому ефективність використання інвестиційних вкладень. Визначений принцип ієрархічності політик реалізується через механізм узгодженості дій загальнодержавного й регіонального регулювання й стимулювання інвестиційних процесів. Регіональна аграрна інвестиційна політика, доповнюючи загальнодержавну, виявляє додаткові резерви, створює більш привабливі, для потенційних інвесторів, умови, сприяє формуванню кадрового потенціалу, здатного враховувати місцеві особливості при виконанні поставлених цілей.

Вищевикладена методологія реалізації інвестиційної політики дає можливість розробити методику оцінки ефективності аграрної інвестиційної політики галузі й здійснити глибокі дослідження інвестиційних процесів у сільському господарстві країни, визначивши вплив найбільш вагомих чинників на зростання його інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності.

Висновки з проведеного дослідження. Складність організаційної, виробничої та управлінської структури сільського господарства потребує системного методологічного підходу до визначення параметрів реалізації інвестиційної політики, яка забезпечує привабливі умови використання інвестиційного потенціалу галузі та вказує напрями побудови ефективної системи сталого соціально-економічного розвитку аграрної сфери.

Принципи системного пізнання дозволяють поглибити дослідження інвестиційної системи сільського господарства та визначити, як сферу врегульованих дій суб'єктів інвестиційного процесу, скерованого на акумуляцію інвестиційних ресурсів з метою реалізації політичних та економічних цілей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Каст Ф., Розенцвейг Д. Наука, техника и технология, организация и управление: обзор отноше- ний и связей – М.: Советское радио, 1967. – 136 с.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф – СПб.: «Питер», 1998, – 559 с.
3. Олійник О.В. Циклічність відтворюваль- ного процесу в сільському господарстві: [моногра- фія] / О.В. Олійник // Харківський аграрний універси- тет ім. В.В. Докучаєва. – Х., 2005. – 322 с.
4. Становлення та ефективність формування сільськогосподарських виробничих структур різ- них організаційно-правових форм: [монографія]/ П.С. Березівський, О.Й. Березовська, З.П. Березів- ський, О.Б. Садура, Н.П. Особа – Львів, 2007. – 202 с.

5. Chandler A. Strategy and Structure, McGraw – Hill, Inc., 1962.
6. Томпсон А.А. Стратегічний менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: [Учеб- ник для вузов] / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998 – 284 с.
7. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия/ И.Ансофф – СПб.: «Питер», 1998. – 559 с.
8. Танклевська Н.С. Фінансова політика сталого розвитку аграрних підприємств України: теорія, мето- дологія, практика: [монографія] / Н.С. Танклевська. – Херсон: Айлант, 2010. – 376 с.
9. Подвысоцкий В. Инновация как глобальное понятие / В. Подвысоцкий // Инвестиції: практика та досвід. – 2002. – № 24. – С. 12-13.
10. Пила В. Програмно-цільовий метод управ- ління соціально-економічним розвитком регіонів / В. Пила, В. Абрамов // Економіка України. – 1998. – № 9. – С. 32-39.
11. Пашута М.Т. Прогнозування та макроеко- номічне планування: [навч. посіб.] / М.Т. Пашута, А.В. Калина. – К.: МАУП. – 1998. – 192 с.
12. Панасюк Б.Я. Прогнозування та регулю- вання розвитку економіки. – К.: Поліграф книга. – 1998. – 304 с.

**МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ НА КОНКУРЕНТНИЙ СТАТУС МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ
MODELLING THE IMPACT OF FINANCIAL SECURITY FACTORS ON ENGINEERING ENTERPRISES COMPETITIVE STATUS**

Запропоновано методичний підхід до вимірю- вання впливу факторів фінансової безпеки на конкурентний статус машинобудівних підприємств. Його практична цінність поля- гає у можливості проведення реакційних дій щодо локалізації загроз фінансовій безпеці та конкурентному статусу машинобудівних підприємств.

Ключові слова: машинобудівне підприєм- ство, конкурентоспроможність, конкурент- ний статус, конкурентні переваги, фінан- сова безпека, фінансова стабільність.

Предложено методический подход к опре- делению влияния факторов финансовой безопасности на конкурентный статус машиностроительных предприятий. Его практическая ценность состоит в возмож- ности проведения реакционных действий

по локализации угроз финансовой безопас- ности и конкурентному статусу машино- строительным предприятиям.

Ключевые слова: машиностроительное предприятие, конкурентоспособность, кон- курентный статус, конкурентные преиму- щества, финансовая безопасность, финан- совая стабильность.

The methodical approach to define the impact of financial security factors on engineering enter- prises competitive status has been determined. Its practical significance consists in possibility of implementation reactionary actions on localiza- tion of financial security threats and competitive status of engineering enterprises.

Key words: engineering enterprise, competi- tiveness, competitive status, competitive advan- tages, financial security, financial stability.

УДК 005:336:631.11

Орехова К.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів, докторант
Університет банківської справи

Постановка проблеми. В умовах фінансової кризи, яка характеризується великим коливанням факторів внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, загрозами його фінансових інтересів з боку окремих суб'єктів господарювання, високим рівнем фінансових ризиків, одним з актуальних напрямів управлінської діяльності під-приємства є забезпечення його життєдіяльності.

Однією зі складових останньої є фінансова без-пека підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні основи забезпечення фінансової безпеки підприємства знайшли відо-браження у роботах таких закордонних науковців: Gryshova I. Iu. [8], Paientko T. V. [9], Ponomarov D. E. [10], Ryazanova N. S. [11], Sokil Ya. S. [12].

Вирішення цієї проблеми також знайшло відображення у роботах вітчизняних науковців: Гривківська О. В. [1], Пойда-Носик Н. Н. [2], Пономаренко Г. О. [3], Турило А. М. [4], Юрків Н. Я. [5], Яременко О. Ф. [6], Яструбецька Л. С. [7].

Аналіз наукових досліджень цих авторів виявив, що існуючі підходи до забезпечення фінансової безпеки підприємства орієнтовані на стабільні економічні умови господарювання. Хоча, як відомо, на сьогодні процеси розвитку вітчизняних підприємств характеризуються несталістю, стагнацією.

Конкурентоспроможна машинобудівна галузь є запорукою ефективної економіки держави. Саме машинобудівний комплекс забезпечує технічну озброєність, механізацію, автоматизацію виробництва, а тому і значною мірою впливає на промисловий потенціал країни, її конкурентоспроможність на зовнішніх ринках.

Машинобудування є однією з найважливіших і перспективних галузей економіки України. Сучасний машинобудівний комплекс об'єднує в собі 11 073 підприємства, з яких 136 – великих, 1750 – середніх, 9187 – малих з виробництва машин, обладнання, приладів, апаратури, транспортних засобів. Тут сконцентровано більше 15% від вартості основних засобів та майже 6% оборотних активів української промисловості та понад 22% кількості найманих робітників.

Формулювання мети статті (постановка завдання). Метою роботи є моделювання впливу факторів фінансової безпеки підприємства на конкурентний статус машинобудівних підприємств.

Для досягнення мети в роботі поставлені і вирішені такі завдання:

- визначити фактори фінансової безпеки машинобудівного підприємства;
- з'ясувати вплив факторів фінансової безпеки підприємства на конкурентний статус машинобудівних підприємств;

Таблиця 1

Класифікація факторів фінансової безпеки машинобудівного підприємства

Група ФФБП*	Підгрупа ФФБП	Фактор фінансової безпеки машинобудівного підприємства
Форс-мажорні	Природні	Прояв стихійних лих
	Техногенні	Аварії внаслідок впливу людини
Соціально-політичні	Адміністративно-законодавчі	Незаплановані законодавчі обмеження фінансово-господарської діяльності, зміна податкових ставок або поява нових
	Країнові	Негативні ситуації, пов'язані з фінансово-господарською діяльністю підприємства на території іноземної держави
	Ментально-демографічні	Зміна демографічної ситуації, зміна світогляду населення
Кримінальні	Прямі кримінальні	Рекет, вимаганням, шантаж, злочинство
	Приховані кримінальні	Витік інформації, політика «чорного PR» з боку конкурента
Комерційні	Торгівельні	Відмова або неможливість споживача придбати продукцію, вироблену підприємством
	Транспортні	Негативні ситуації, пов'язані з перевезенням вантажу будь-яким видом транспорту
Комерційні	Маркетингові	Помилки в дослідженні ринку, в ефективності реклами
Відповідальності	Екологічні	Завдання збитків навколишньому середовищу
	Персональні	Завдання збитків життю й здоров'ю персоналу
	Невиконання договорів	Штрафи, пені, неустойки, судові витрати
Виробничі	Сфери виробництва	Зупинка виробничого процесу, порушення дисципліни, перебої в енергопостачанні
	Сфери забезпечення	Перебої в сфері обслуговування, що ведуть до збоїв в основному й допоміжному виробництві
	Кадрові	Недостатність кваліфікації працівників й/або їхній відтік
Фінансові	Валютні	Зміна курсу валют
	Кредитні	Затримка або несплата дебітором боргів й/або відсотків по них
	Інфляційні	Падіння купівельної спроможності грошей
	Ліквідності	Неможливість погашення заборгованості власними оборотними коштами
	Інвестиційні	Неефективність вкладення капіталу
	Відсоткові	Зміна вартості фінансових інструментів
Організаційно-управлінські	Некомпетентності	Низька кваліфікація, малодосвідченість, мобільність пристосування управлінського персоналу
	Недбалості	Недбалість й несумлінність управлінського персоналу

Примітка: ФФБП* – фактор фінансової безпеки машинобудівного підприємства.

Характеристика впливу факторів фінансової безпеки на конкурентний статус машинобудівних підприємств

Група ФФБП*	Підгрупа ФФБП	Фактор фінансової безпеки машинобудівного підприємства	Характеристика впливу фактора фінансової безпеки на конкурентний статус машинобудівного підприємства
Комерційні	Торгівельні	Відмова або неможливість споживача придбати продукцію, вироблену підприємством	Впливає на фінансову безпеку підприємства. Оскільки відсутність оплати готової продукції не уможливорює подальший розвиток підприємства та виконання його зобов'язань перед постачальниками та партнерами.
	Транспортні	Негативні ситуації, які пов'язані з перевезенням вантажу будь-яким видом транспорту	Не чинить безпосереднього впливу на фінансову безпеку підприємства. Оскільки більша частина продукції вітчизняними підприємствами поставляється за системою «франкозавод», коли підприємство не несе відповідальності за доставку вантажу.
	Маркетингові	Помилки у дослідженні ринку, в ефективності реклами	Впливає на фінансову безпеку підприємства. Оскільки наявність конкуренції не пробає прорахунків у маркетингу і ставить під загрозу подальшу фінансово-господарську діяльність підприємства через відсутність попиту на продукцію.
Відповідальності	Екологічні	Завдані збитки навколишньому середовищу	Не чинять прямого впливу на фінансову безпеку підприємства, оскільки витрати пов'язані з цією відповідальністю можна запобігти шляхом страхування.
	Персональні	Завдані збитки життю і здоров'ю персоналу	
	Невиконання договорів	Штрафи, пені, неустойки, судові витрати	Впливає на фінансову безпеку підприємства. Оскільки невиконання підприємством замовлення в строк не тільки завдає йому шкоди у вигляді неустойки, але й ставить під загрозу можливість подальшого співробітництва з контрагентами.
Виробничі	Сфери виробництва	Зупинка виробничого процесу, порушення дисципліни, перебої в енергопостачанні	Впливає на фінансову безпеку підприємства, оскільки призупинення виробничого процесу потребує в сфері постачання тягнути відразу генерацію багатьох несприятливих негативних подій.
Група ФФБП*	Підгрупа ФФБП	Фактор фінансової безпеки машинобудівного підприємства	Характеристика впливу фактора фінансової безпеки на конкурентний статус машинобудівного підприємства
Виробничі	Сфери забезпечення	Перебої в сфері обслуговування, що ведуть до збоїв в основному й допоміжному виробництві	
	Кадрові	Недостатність кваліфікації працівників й/або їх відтік	Істотно не впливає на фінансову безпеку підприємства, оскільки проблеми пов'язані з їх генерацією вирішуються в робочому порядку.
Фінансові	Валютні	Зміна курсу валют	Істотно не впливає на фінансову безпеку підприємства. Оскільки переважно пов'язані із загрозами фінансово-господарської діяльності фінансово-кредитних установ, а тому передбачати їх заздалегідь неможливо.
	Інфляційні	Падіння купівельної здатності грошей	
	Інвестиційні	Неефективність вкладення капіталу	
	Відсоткові	Зміна вартості фінансових інструментів	Істотно впливає на фінансову безпеку підприємства, тому що пов'язані з можливістю банкрутства.
	Кредитні	Затримка або несплата дебітором боргів	
	Ліквідності	Неможливість погашення боргів власними коштами	
Організаційно-управлінські	Некомпетентності	Слабка кваліфікація, малодосвідченість, мобільність пристосування управлінського персоналу	Істотно не впливає на фінансову безпеку підприємства, оскільки пов'язані з людиною і проблеми, пов'язані з їх генерацією, вирішуються в робочому порядку.
	Недбалості	Недбалість й несумлінність управлінського персоналу	

Примітка: ФФБП* – фактор фінансової безпеки машинобудівного підприємства

– виконати моделювання впливу факторів фінансової безпеки підприємства на конкурентний статус машинобудівних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Фінансова безпека машинобудівного підприємства – це кількісно та якісно детермінований рівень його фінансового стану, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого зростання в поточному і перспективному періодах [13].

Аналіз фінансово-економічної літератури [3; 6; 9; 12] дозволив встановити, що підходи науковців щодо визначення факторів фінансової безпеки підприємства суттєво відрізняються один від іншого. На основі їх критичного аналізу та узагальнення розроблено класифікацію факторів фінансової безпеки підприємства за рахунок застосування фінансового та економічного підходів до їхнього розгляду, яка відрізняється від існуючих

узагальненим їх групування. Виділено 24 фактори фінансової безпеки підприємства, які поділені на 8 груп: форс-мажорні, соціально-політичні, кримінальні, комерційні, відповідальності, виробничі, фінансові, організаційно-управлінські.

У табл. 1 представлено розроблену автором цієї роботи класифікацію факторів фінансової безпеки машинобудівного підприємства.

У табл. 2 представлено характеристику впливу факторів фінансової безпеки на конкурентний статус машинобудівних підприємств. Вплив форс-мажорних, соціально-політичних і кримінальних дестабілізуючих факторів передбачити неможливо. Тому вони не знайшли своє відображення в табл. 2.

Сила дії факторів створює ризики, небезпеки та загрози фінансовій безпеці та конкурентному статусу машинобудівного підприємства. У залежності від різних обставин фактори можуть настати або ні. Вірогідність настання події завжди має вигляд $K_{ВІРОГ} \leq 1$, де: 1 означає, що така подія настала, тобто є завершеною, а все, що менше 1, визначає величину ймовірності настання події, відповідно 0 відповідає умовам, за яких подія не настане.

Таблиця 3

Визначення впливу факторів фінансової безпеки на конкурентний статус машинобудівних підприємств

Середовище	Фактор фінансової безпеки машинобудівного підприємства		Потенційна сила впливу по 10-ти бальній шкалі	Вірогідність впливу фактора фінансової безпеки на конкурентний статус машинобудівного підприємства	Фактичний вплив фактора фінансової безпеки на конкурентний статус машинобудівного підприємства
	Фактор	Вплив			
Зовнішнє середовище	Зміни в динаміці розвитку економіки. Вплив бізнесового середовища на діяльність підприємства	Світова економічна криза	5	1	5
		Несприятлива грошово-кредитна політика	4	0,5	2
		Зростання цін на нафту та енергоносії	3	1	3
		Рейдерське захоплення	10	0,1	1
		Інші незаконні силові дії, в тому числі грабіж вантажівок	8	0,3	2,4
Середній груповий показник			6		
Внутрішнє середовище	Персонал підприємства	Неефективна система мотивації персоналом	10	0,2	2
		Недобросовісне відношення до своїх обов'язків	5	0,5	2,5
		Висока плинність кадрів	8	0,3	2,4
		Низький рівень менеджменту	7	0,5	3,5
		Низька кваліфікація спеціалістів	5	0,3	1,5
Середній груповий показник			7		

Сила дії фактора на фінансову безпеку та конкурентний статус машинобудівного підприємства вимірюється в балах та розраховується за формулою:

$$F_{\text{ФАКТ}} = F_{\text{ПОТЕНЦ}} * K_{\text{ВІРОГ}}, \quad (1)$$

де: $F_{\text{ФАКТ}}$ – сила фактичного впливу фактора на фінансову безпеку та конкурентний статус машинобудівного підприємства;

$F_{\text{ПОТЕНЦ}}$ – сила потенційного впливу фактора на фінансову безпеку та конкурентний статус машинобудівного підприємства;

$K_{\text{ВІРОГ}}$ – коефіцієнту вірогідності настання події.

Сила фактичного впливу фактора на фінансову безпеку та конкурентний статус машинобудівного підприємства залежить від коефіцієнта вірогідності настання події ($K_{\text{ВІРОГ}}$), який показує, яка доля вірогідності є у тому, що та чи інша подія може відбутися. Іншими словами, що ближче коефіцієнт вірогідності настання події до 1, то більшою є сила впливу дестабілізуючого фактора на фінансову безпеку підприємства. На кожному підприємстві коефіцієнт вірогідності настання подій визначається експертами служби безпеки, враховуючи індивідуальні особливості функціонування підприємства на певний період часу.

У табл. 3 представлено визначення впливу факторів фінансової безпеки на конкурентний статус машинобудівних підприємств.

Індекси сили потенційного впливу факторів фінансової безпеки на конкурентний статус машинобудівного підприємства також визначаються експертами, але вони мають дещо узагальнений характер і можуть використовуватися для групи підприємств певного виду фінансово-господарської діяльності, споріднених схожими умовами та параметрами функціонування. Основними класифікаційними ознаками критеріїв потенційної сили впливу факторів фінансової безпеки на конкурентний машинобудівного підприємства є: місце виникнення (зовнішнє чи внутрішнє середовище); прогнозованість; можливість запобігання; спроможність локалізації.

Кожен критерій, залежно від індивідуальних особливостей функціонування підприємства та специфіки його фінансово-господарської діяльності, може мати різну ступінь значущості, що впливає на фактор.

Висновки. У роботі вирішено важливе науково-практичне завдання, присвячене моделюванню впливу факторів фінансової безпеки підприємства на конкурентний статус машинобудівних підприємств. Основні висновки та рекомендації полягають у такому:

Розроблено класифікацію факторів фінансової безпеки машинобудівного підприємства за рахунок застосування фінансового та економічного підходів до їхнього розгляду, яка відрізняється від існуючих узагальненим їх групуванням. Виділено 24 фактори фінансової безпеки машинобудів-

ного підприємства, які поділено на 8 груп: форс-мажорні, соціально-політичні, кримінальні, комерційні, відповідальності, виробничі, фінансові, організаційно-управлінські.

Запропоновано методичний підхід до вимірювання впливу факторів фінансової безпеки на конкурентний статус машинобудівних підприємств. Оскільки вплив форс-мажорних, соціально-політичних і кримінальних дестабілізуючих факторів передбачити неможливо, їх не було враховано в дослідженні.

Практична цінність запропонованого методичного підходу до вимірювання впливу факторів фінансової безпеки на конкурентний статус машинобудівних підприємств полягає в можливості проведення реакційних дій щодо локалізації небезпек та загроз. Так внутрішні фактори значно залежать від менеджменту підприємства та їх впливом воно може управляти. Впливати на зовнішні фактори підприємство не в змозі. Однак воно може прогнозувати їх поведінку та адаптуватися до дії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гривківська О. В. Чинники формування фінансової безпеки сільського господарства [Електронний ресурс] / О. В. Гривківська // Агросвіт. – 2012. – № 1. – С. 15-18. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2012_1_6.
2. Пойда-Носик Н. Н. Чинники забезпечення фінансової безпеки акціонерних товариств [Електронний ресурс] / Н. Н. Пойда-Носик // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. – 2015. – Вип. 1(1). – С. 205-208. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuec_2015_1\(1\)_51](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuec_2015_1(1)_51).
3. Пономаренко Г. О. Інтелектуальний капітал як чинник забезпечення фінансової безпеки підприємства [Електронний ресурс] / Г. О. Пономаренко // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2014. – Вип. 200(3). – С. 262-267. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/pvnauc_econ_2014_200\(3\)_43](http://nbuv.gov.ua/UJRN/pvnauc_econ_2014_200(3)_43).
4. Турило А. М. Інновації як ключовий чинник економічної та фінансової безпеки підприємства в умовах зовнішньо-економічної діяльності [Електронний ресурс] / А. М. Турило, О. А. Зінченко, А. А. Турило // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2014. – Вип. 1(2). – С. 224-229. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Traeiv_2014_1\(2\)_38](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Traeiv_2014_1(2)_38).
5. Юрків Н. Я. Регіональні чинники фінансової безпеки реального сектору економіки [Електронний ресурс] / Н. Я. Юрків // Фінанси України. – 2011. – № 12. – С. 99-110. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2011_12_11.
6. Яременко О. Ф. Класифікація чинників фінансової безпеки промислових підприємств [Електронний ресурс] / О. Ф. Яременко // Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Сер.: Економіка. – 2011. – Вип. 16. –

С. 242-247. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzpuoa_2011_16_35.

7. Яструбецька Л. С. Фінансова компетентність як чинник фінансової безпеки суб'єктів господарювання [Електронний ресурс] / Л. С. Яструбецька, В. О. Яструбецький, О. М. Підхомний // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. серія економічна. – 2011. – Вип. 2. – С. 210-219. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvldu_e_2011_2_26.

8. Gryshova I. Iu. Evaluation of financial potential development factors in agricultural production [Електронний ресурс] / I. Iu. Gryshova, O. V. Mityay, V. V. Kuzhel // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 10. – С. 169-175. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2015_10_24.

9. Paientko T. V. Economic conditions and factors of development of financial engineering [Електронний ресурс] / T. V. Paientko, I. V. Popova // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2015. – № 1. – С. 233-243. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnudps_2015_1_23.

10. Ponomarov D. E. Enterprise financial stability under the influence of external economic factors:

Ukrainian realia today [Електронний ресурс] / D. E. Ponomarov // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 8. – С. 83-90. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2015_8_12.

11. Ryazanova N. S. Financial Information as a Factor in Creation of the Value Added in the Innovation Market Economy [Електронний ресурс] / N. S. Ryazanova // Проблеми економіки. – 2014. – № 4. – С. 395-406. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2014_4_55.

12. Sokil Ya. S. The non-financial factors impact on the enterprises activity efficiency [Електронний ресурс] / Ya. S. Sokil, I. H. Lebedeva // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2014. – № 2. – С. 30-34. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2014_2_8.

13. Тридід О.М. The evolution of threats to company's financial security [Електронний ресурс] / О.М. Тридід, К.В. Орехова, М. В. Зеленська, І. В. Фіалковська // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2015. – Вип. 1. – С. 88-102. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd_2015_1_14.

ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

STATE FINANCIAL SUPPORT OF SMALL ENTERPRISES IN UKRAINE

У статті розглянуто особливості та проблеми розвитку малого підприємництва в Україні, заходи з прямої державної фінансової підтримки, податкове та регуляторне стимулювання підприємницької діяльності, підкреслено необхідність перегляду Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва.

Ключові слова: державна підтримка, державний бюджет, суб'єкти малого підприємництва, фізичні особи-підприємці, спрощена система оподаткування, електронний кабінет платника податків.

В статье рассмотрены особенности и проблемы развития малого предпринимательства в Украине, мероприятия прямой государственной финансовой поддержки, налоговое и регуляторное стимулирование предпринимательской деятельности,

подчеркнута необхідність пересмотра Национальной программы содействия развитию малого предпринимательства.

Ключевые слова: государственная поддержка, государственный бюджет, субъекты малого предпринимательства, физические лица-предприниматели, упрощенная система налогообложения, электронный кабинет налогоплательщика.

In the article features and problems of small business in Ukraine are discussed, measures of direct state financial support, tax and regulatory incentives of business activities are considered, need to review the National Program to support small businesses is emphasized.

Key words: state support, state budget, small businesses, individual entrepreneurs, simplified tax system, electronic office of the taxpayer.

УДК 336.02:338.1

Перловська Н.В.

к.е.н., доцент кафедри фінансів
Східноукраїнський національний
університет імені Володимира Даля

Постановка проблеми. Малі підприємства виконують важливу соціально-економічну роль у гармонійному розвитку національної економіки, забезпечуючи з одного боку зайнятість від 60 до 85 відсотків населення за різними країнами [1,17], а з іншого – надаючи гнучкості внутрішньому ринкові товарів і послуг. В Італії діє близько 3,5 млн. малих та середніх підприємств, де працюють четверо з п'яти найманих працівників. Малі та середні підприємці Італії забезпечують 52% ВВП та 18% експорту продукції [18]. У Чехії, Словаччині та Угорщині частка малих підприємств у ВВП знаходиться на рівні 30-40%. [18].

В умовах економічної нестабільності та обмеженості доступу малих підприємств до фінансових ресурсів збереження позитивних результатів розвитку малого підприємництва є одним з найважливіших завдань державного регулювання в Україні. Тому актуальним, на наш погляд, є визначення сучасного стану розвитку малого підприємництва в Україні, дослідження заходів з державної підтримки й результатів їх реалізації, та розробка рекомендації з подальшого стимулювання розвитку малого підприємництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні питання розвитку малого підприємництва досліджувались у роботах З. Варналія, Д. Ляпіна, Ю. Ольвінської, О. Поліщук, В. Цимбал, В. Березянка, О. Ваганової, Р. Руднік та інших вчених [1,17,18,19,21]. Впродовж 2016 року на законодавчому рівні здійснено певні заходи з підтримки підприємницької діяльності в Україні шляхом прийняття відповідних нормативних актів [6,14,15]. Але ж багатогранність чинників, що визначають особливості розвитку вітчизняного підприємництва, суперечливість підходів до підтримки малого бізнесу обумовлюють необхідність подальших

досліджень проблем функціонування малих підприємств в Україні та пошуку шляхів активізації їх фінансової підтримки на державному рівні.

Постановка завдання. Метою статті є визначення стану малого підприємництва в економіці України, фінансування реалізації Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва, податкових та регулятивних заходів стимулювання розвитку підприємницької діяльності в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно до 55 статті Господарського кодексу України «суб'єктами малого підприємництва визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний період не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України» [2]. За даними держкомстату України, частка суб'єктів малого підприємництва в загальній кількості підприємств складає майже 99% [3]. Основна частка зайнятих у малому підприємстві – це фізичні особи підприємці (77% від загальної кількості суб'єктів малого підприємництва станом на кінець 2013 року та 83% на кінець 2015 року) [3]. Соціальна значущість малого підприємництва в Україні підтверджується кількістю зайнятого населення – майже 47% працюючих забезпечують собі статок шляхом розвитку малого бізнесу. Динаміку функціонування суб'єктів малого підприємництва в Україні відображено на рис. 1.

Виступаючи рушійною силою економіки, малий бізнес відіграє дуже важливу роль: надає широку свободу ринкового вибору, забезпечує швидку окупність витрат, забезпечує конкуренцію на ринку; допомагає наповнити ринок товарами і послугами; оперативно реагує на зміну споживчого попиту,

швидше реанімується після негативних наслідків впливу середовища.

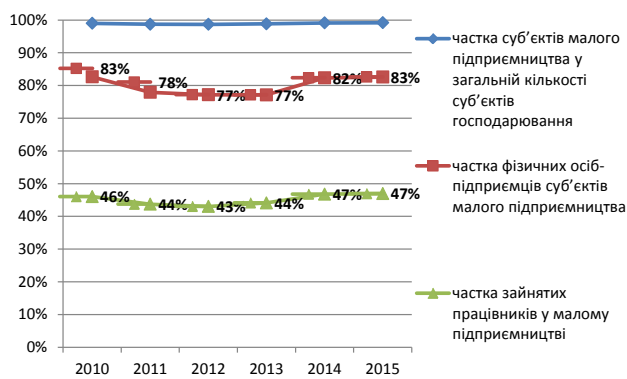


Рис. 1. Динаміка функціонування суб'єктів малого підприємництва в Україні

Джерело: розроблено автором на основі [3]

У соціальному плані важлива функція малого бізнесу полягає в тому, що він сприяє створенню нових робочих місць, знаходженню нових ринкових ніш для підвищення підприємницької активності, наповненню державного бюджету коштами, що перераховуються у вигляді податків та зборів.

Не зважаючи на велику кількість суб'єктів малого підприємництва в економіці України, частка їх обсягу реалізованої продукції до загального обсягу реалізації тільки трохи перевищує 23,7%. Про несприятливі умови господарювання свідчить отриманий малими підприємствами збиток за результатами до оподаткування у розмірі -111906,0 млн. грн. станом на кінець 2015 року. Найбільшого збитку зазнали підприємства будівництва, операцій з нерухомістю, торгівлі, інформації та телекомунікації, наукової та технічної діяльності [3].

До основних причин гальмування розвитку малого підприємництва в Україні відносять: неопрацьованість законодавства з питань розвитку малого підприємництва; високі податки; недостатня державна фінансова-кредитна підтримка малих підприємств; відсутність дійового механізму реалізації державної політики щодо підтримки малого бізнесу; обмеженість інформаційного та консультативного забезпечення; недосконалість системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для підприємницької діяльності [1,17,19].

Виходячи з ролі малого бізнесу для економіки країни, кожна держава намагається створити найсприятливіші умови для його розвитку. В Україні Державні програми підтримки затверджуються Кабінетом Міністрів України в установленому законом порядку, реалізує питання підтримки розвитку малого бізнесу Державна регуляторна служба України.

В Україні діє Національна програма сприяння розвитку малого підприємництва в Україні, відповідно до Закону України від 21.12.2000 р. [4]. Програма передбачає: вдосконалення нормативно-правової бази та формування єдиної державної

регуляторної політики у сфері підприємницької діяльності; активізацію фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки малого підприємництва; сприяння створенню інфраструктури розвитку малого підприємництва.

Одним із головних напрямів програми є створення умов для побудови дієвої та ефективної фінансово-кредитної системи підтримки діяльності суб'єктів малого підприємництва. Також програмою передбачено побудову небанківського фінансово-кредитного сектора, спрямованого виключно на малий бізнес і самозайнятність населення. Фінансово-кредитна підтримка малого підприємництва спрямована на формування мережі регіональних фондів підтримки підприємництва та кредитно-гарантійних установ; розроблення та запровадження ефективних механізмів мікрокредитування суб'єктів малого підприємництва; створення та підтримку фінансових інститутів, які працюють на розвиток малого підприємництва [4].

Національною програмою сприяння розвитку малого підприємництва в Україні у якості джерел фінансування програми визначено кошти державного та місцевих бюджетів; кошти, одержані від приватизації державного майна, та інших джерел фінансування, не заборонених законом [4].

Ще одним базовим законом, що визначає правові та економічні засади державної політики у сфері розвитку малого і середнього підприємництва, є Закон України від 22.03.2012 року № 4618-VI «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» [5].

Частиною 1 статті 15 Закону визначено, що державна підтримка суб'єктів малого і середнього підприємництва включає фінансову, інформаційну, консультативну підтримку, у тому числі підтримку у сфері інновацій, науки, промислового виробництва, підтримку суб'єктів малого і середнього підприємництва, що провадять експортну діяльність, підтримку у сфері підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації управлінських кадрів та кадрів ведення бізнесу [5].

Обсяг щорічних асигнувань, спрямованих на державну підтримку малого підприємництва, визначається у видатковій частині Державного бюджету України та може бути досліджений і проаналізований (табл. 1). Востаннє фінансування Заходів із реалізації Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні за рахунок Держбюджету України здійснювалось у 2011 році на суму 3 563,8 тис. грн. [6]. Скорочення зазнали й статті витрат на перепідготовку управлінських кадрів для сфери підприємництва, у 2016 році зникла стаття витрат на фінансування досліджень, прикладних наукових і науково-технічних розробок у сфері економічного розвитку і торгівлі [11].

До 2013 року фінансова державна підтримка суб'єктів малого підприємництва на державному

рівні реалізувалися в рамках бюджетної програми «Мікрокредитування суб'єктів малого підприємництва» через Український фонд підтримки підприємництва шляхом проведення конкурсу бізнес-планів суб'єктів малого підприємництва. Відсутність коштів у держбюджеті на фінансування цієї програми призвело до її часткової реалізації лише за рахунок коштів самого фонду.

Загалом, всі державні програми щодо фінансової підтримки малого підприємництва мають в Україні скоріше виключний характер. За фактом Держава проводить лише заходи, що мають регулятивний, інформаційний та організаційний характер.

Особливістю національного малого підприємництва є те, що більше, ніж 80% суб'єктів малого бізнесу, є самозайняті особи, які реалізують товари та надають послуги переважно кінцевим споживачам – фізичним особам та вирішують проблеми фінансування розвитку бізнесу за рахунок власних надходжень. Отже, для цих груп підприємців визначальними для розвитку бізнесу є два чинники: по-перше, умови здійснення підприємницької діяльності та можливість отримання стабільних надходжень у разі зростання купівельної спроможності населення та, по-друге, умови оподаткування, які визначають залишок коштів на споживання й подальший розвиток.

Як визначають незалежні дослідники, від січня 2014 року населення України почало суттєво економити та може собі дозволити купувати лише речі першої необхідності. Так від січня 2014 року тарифи на водопостачання підвищилися на 60%, електроенергію – на 50%, природний газ – на 600%, опалення – до 100%; ціни на продукти харчування – щонайменше на 100%), проїзд у громадському транспорті – на 100% та медикаменти – щонайменше на 50% [16]. Тому основними статтями видатків стали сплата комунальних послуг та купівля речей першої необхідності.

Зміни у Податковому кодексі за результатом прийняття Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законо-

давчих актів України щодо податкової реформи» № 1791-VIII від 20.12.2016 мають позитивні наслідки, адже створюють податкову підтримку мікробізнесу. Відповідно до Закону особливості використання спрощеної системи оподаткування визначено таким чином [13,20]:

- ставки єдиного податку для платників першої групи (фізичні особи – підприємці, які не використовують працю найманих осіб, здійснюють виключно роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та/або провадять господарську діяльність з надання побутових послуг населенню і обсяг доходу яких протягом календарного року не перевищує 300000 гривень) встановлюються до 10 відсотків прожиткового мінімуму для працездатних осіб,

- другої групи (фізичні особи – підприємці, які здійснюють господарську діяльність з надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку та/або населенню, виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства, не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 10 осіб; обсяг доходу не перевищує 1500000 гривень) – до 20 відсотків розміру мінімальної заробітної плати,

- третьої групи (фізичні особи – підприємці та юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, у яких протягом календарного року обсяг доходу не перевищує 5000000 гривень): 3 відсотки доходу – у разі сплати податку на додану вартість, 5 відсотків доходу – у разі включення податку на додану вартість до складу єдиного податку.

Зменшивши суму надходжень для перебування на спрощеній системі оподаткування та одночасно змінивши підхід до визначення сум податків для платників першої групи оподаткування за спрощеною системою (відсоток від прожиткового мінімуму, а не мінімальної зарплати), Держава фактично визнала дрібних фізичних осіб підприємців, праців-

Таблиця 1

Фінансування заходів з підтримки розвитку підприємництва за рахунок Держбюджету України, тис. грн

Статі видатків	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Підвищення кваліфікації державних службовців у сфері економіки та перепідготовка управлінських кадрів для сфери підприємництва	5025,3	5401,5	4493,4	1589,6	1711,1	1580,3	-
Фінансова підтримка видань з економічних питань і забезпечення функціонування веб-порталу з питань державних закупівель	11162,4	3410,8	3410,8	2390,6	2837,6	7598,7	748,4
Заходи по реалізації Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні	3563,8	0	Вказаної статті витрат не передбачено				
дослідження, прикладні наукові і науково-технічні розробки у сфері економічного розвитку і торгівлі	8513,7	42961,9	16890,4	10589,4	6931,7	не передбачено	

Джерело: побудовано автором на основі [6-12]

никами «самих на себе», що забезпечують скоріше самовиживання, ніж якісний розвиток та наповнення конкурентними товарами й послугами вітчизняний споживчий ринок. Але ж позитивним є зменшення суми податку вдвічі: станом на січень 2017 року з 320 грн. (10% від мінімальної заробітної плати) до 154,4 грн. (10% від прожиткового мінімуму) [12].

Доходи другої групи малих підприємців за податковим навантаженням майже прирівняно до окладів працюючих громадян встановленням ставки не більше 20% від мінімальної зарплати, порівняно із 18%, що мають бути відраховані із зарплати, надбавок, премій, стипендій [20].

Одночасно Держава намагається за рахунок стабільно працюючих підприємств малого бізнесу, що мають регулярні надходження та бажають працювати із юридичними особами (а це переважна частина малих підприємств), підвищити надходження до держбюджету, обмежуючи можливості використання спрощеної системи оподаткування обсягом річного доходу з 20 до 5 млн. грн. та підвищуючи ставку до 18% на дохід, що є об'єктом оподаткування підприємств у загальній системі оподаткування [20].

Позитивним щодо регулювання діяльності малих підприємств в Україні є прийняття законів «Про тимчасові особливості здійснення заходів державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» № 1728-VIII від 03.11.2016 та «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні» № 1797-VIII від 21.12.2016 р. [14,15].

Перший передбачає встановлення до 31 грудня 2017 року мораторію на проведення органами державного нагляду (контролю) планових заходів із здійснення державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності.

Другим Податковий кодекс доповнено ст. 42-1, яка визначає правові засади функціонування електронного кабінету платника податків. Електронний кабінет реалізований у вигляді захищеного Інтернет-порталу для платників податків, робота в якому здійснюється у режимі реального часу та не вимагає використання жодного додаткового програмного забезпечення. Електронний кабінет забезпечує можливість реалізації платниками податків прав та обов'язків: заповнення, перевірки та подання податкових декларацій, одержання документа, що підтверджує стан розрахунків, який формується автоматизовано шляхом вивантаження відповідної інформації з електронного кабінету із накладенням електронного підпису посадової особи контролюючого органу та печатки контролюючого органу; подання звітності до контролюючого органу; управління сумами помилково та/або надмірно сплачених грошових зобов'язань та інших [15].

Платник податків, який пройшов ідентифікацію в електронному кабінеті, самостійно визначає спосіб взаємодії з контролюючим органом: у загальному порядку чи в електронній формі. Платник податків має право в будь-який момент відмовитися від електронної форми взаємодії з контролюючим органом шляхом надіслання відповідного повідомлення через електронний кабінет [15]. Поширення використання електронного кабінету для подання звітності в електронній формі сприятиме прозорості податкових розрахунків та підвищить захищеність суб'єктів підприємницької діяльності у разі адміністративного оскарження рішень контролюючих органів.

Висновки з проведеного дослідження. Державна підтримка розвитку малого бізнесу в Україні є необхідною передумовою забезпечення економічної стабільності на внутрішньому ринку товарів та послуг, і чинником зняття соціальної напруги в суспільстві. На сьогодні в Україні спостерігається різновекторність вирішення одних і тих же проблемних питань щодо регулювання підприємницької діяльності, що негативним чином позначається на якості рішень у цій сфері. З погляду на велику соціальну значущість підтримки малого підприємництва, погоджуємося із [2] щодо необхідності перегляду Закону України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні», забезпечення перш за все стабільних умов господарювання, можливостей фінансового забезпечення розвитку через доступні кредити на поповнення обігових коштів та державні цільові програми з пільгового кредитування. Використання позитивного досвіду Китаю зі стимулювання розвитку малого та середнього підприємництва, а саме: ефективна діяльність фондів, що забезпечують отримання позик з низькими відсотками та субсидій для погашення отриманих позик, надання гарантійних зобов'язань і заставного забезпечення малим та середнім підприємствам з метою отримання банківських позик на розвиток бізнесу має стати стимулом для реалізації аналогічних програм на вітчизняному ринку. Актуальними є й традиційні метод підтримки малого підприємництва: зниження податкового навантаження; встановлення податкових пільг для новостворених підприємств суб'єктів малого підприємництва та підприємств, які надають робочі місця найбільш соціально незахищеним громадянам, встановлення та фінансування мінімальної частки державних закупівель та послуг суб'єктів малого підприємництва, податкова підтримка співробітництва малого і великого бізнесу, створення розвиненої системи інформаційно-консультаційного забезпечення, розвиток регіональних фондів підтримки малого підприємництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Варналій З. С. *Мале підприємництво: основи теорії і практики: [навч. посіб.]* / З. С. Варналій–4-те вид., – К.: Т-во «Знання», КОО, 2008. – 302 с.
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV (зі змінами і доповненням). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
3. Державний комітет статистики України. Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
4. Закон України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» 2157-14 від 21 грудня 2000 року // Урядовий кур'єр – 2001. – № 14.
5. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» № 4618-VI від 22.03.2012 // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2013– № 3 – Ст.23.
6. Закон України Про держбюджет 2011 № 2857-17 (зі змінами та доповненням) // Відомості Верховної Ради України – 2011. – № 7-8 – Ст.52
7. Закон України Про держбюджет 2012 № 4282-VI від 22.12.2011 // Голос України. – 2011. – № 246.
8. Закон України Про держбюджет 2013 № 5515-VI від 06.12.2012 // Голос України. – 2012 – № 241.
9. Закон України Про держбюджет 2014 № 719-VII від 16.01.2014 // Голос України. – 2014. – № 10.
10. Закон України Про держбюджет 2015 № 80-VIII 28.12.2014 // Голос України. [Спецвипуск]. – 2014. – № 254.
11. Закон України Про держбюджет 2016 № 928-VIII від 25.12.2015 // Голос України. – 2015. – № 250.
12. Закон України Про Державний бюджет України на 2017 рік від 21.12.2016 № 1801-VIII // Голос України. – 2016. – № 248.
13. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28.12.2014 № 71-VII // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2015 – № 7-8, 9.
14. Закон України Про тимчасові особливості здійснення заходів державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності від 03.11.2016 № 1728-VIII // Голос України. – 2016. – № 251.
15. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні» від 21.12.2016 № 1797-VIII // Голос України. – 2016. – № 251.
16. Купівельна спроможність українців у 2008 і 2015 роках. Інфографіка // Газета волинські новини від 26 жовтня 2015 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.volynnews.com/news/society/kupivelna-spromozhnist-ukrayintsiv-u-2008-i-2015-rokakh-infohrafika/>
17. Ляпін Д.В. Основні моделі розвитку малого підприємництва в Україні / Д.В. Ляпін // Стратегічні пріоритети. – 2011. – № 3(20). – С. 90-95.
18. Ольвінська Ю. О. Особливості державного регулювання малого підприємництва у країнах світу. / Ю. О. Ольвінська // Електронне наукове фахове видання «Державне управління: удосконалення та розвиток». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=814>
19. Поліщук О.В., Цимбал В.В. Проблеми розвитку малого бізнесу в Україні./ О.В. Поліщук, В.В. Цимбал // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2011. 0 № 32. [Електронний ресурс]. –Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/392/0>
20. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page>
21. Проблеми державного регулювання діяльності малих підприємств: [Наук.-метод. посіб.] / Т.В. Березянюк, О.В. Ваганова, Р.В. Рудник / За ред.. Березянюк Т.В. – К.: ІПДО, НУХТ, 2012. – 120 с.

ТЕОРЕТИКО-СИСТЕМНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ THEORETIC SYSTEMATIC BASIS DEFINITIONS LOCAL BUDGETS

У даній науковій статті наведено трактування поняття «місцеві бюджети» вітчизняними вченими, які займаються дослідженням даної категорії. Визначено особливості трактування поняття економістами різних епох та держав. Запропоновано комплексний підхід визначення місцевих бюджетів. Наведено основні ознаки місцевих бюджетів. Охарактеризовано основні функції місцевих бюджетів та наведено принципи, відповідно до яких функціонують бюджети на локальному рівні.

Ключові слова: місцеві бюджети, принципи бюджетної системи, ознаки місцевих бюджетів, функції місцевих бюджетів, адміністративно-територіальне утворення.

В данной научной статье приведены трактовки понятия «местные бюджеты» отечественными учеными, которые занимаются исследованием данной категории. Определены особенности трактовки понятия экономистами различных эпох и стран. Предложен комплексный подход определения местных бюджетов. Приведены основные признаки местных бюджетов. Охарак-

теризованы основные функции местных бюджетов и приведены принципы, согласно которым функционируют бюджеты на локальном уровне.

Ключевые слова: местные бюджеты, принципы бюджетной системы, признаки местных бюджетов, функции местных бюджетов, административно-территориальное образование.

Article describes creation of main principles of functioning of local budgets based on principles of formation of budget system. It is defined that main functions of local budgets are distribution, stabilization, control and financial support of function of local government. The role of formation and functioning of local budgets is identified as key source to meet social needs, promote economic development, support and renewal infrastructure and align social and economic differentiation of regions and administrative units.

Key words: local budgets, principles of budget system, features of local budgets, functions of local budgets, administrative and territorial entities.

УДК 336.144

Раделицький Ю.О.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Львівський національний університет
імені І. Франка

Постановка проблеми. Зважаючи на те, що Українська держава сьогодні перебуває на етапі перетворень та зміни вектора розвитку економічної системи та управлінського механізму, основним аспектом яких виступає євроінтеграційний напрям та підтримка, прийняття і наближення до стандартів економічного та соціального розвитку Євросоюзу, переформатування бюджетної політики та посилення ролі місцевих бюджетів вимагає нового погляду на роль та місце місцевих бюджетів в складі фінансової системи держави. Відтак, з'являється потреба дослідження даної категорії та розвитку розуміння його сутності серед економістів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням ролі та місця місцевих бюджетів у складі бюджетної системи держави займалася велика кількість науковців з моменту їх формування та становлення інституту місцевого самоврядування. Серед вітчизняних вчених дослідженням даної категорії та її розвитком у процесі розвитку держави займаються Н.І. Власюк, О.П. Кириленко, В.І. Кравченко, Т.В. Мединська, М.І. Мельник, І.М. Ходорович, та ін.. Зважаючи на це, слід звернути увагу на постійну актуальність даних досліджень та увагу вчених до даного напрямку вивчення бюджетної системи. Тому слід більш детально зупинитися на основних аспектах розвитку теорії місцевих фінансів та місцевих бюджетів як їх ключової складової у процесі розвитку Української державності.

Постановка завдання. Метою дослідження є формування комплексного визначення категорії «місцеві бюджети» та дослідження поглядів

вітчизняних науковців на його становлення та розвиток як економічної категорії.

Виклад основного матеріалу. Розглядаючи поняття «бюджет» й аналізуючи його зі сторони історичного розвитку, слід зауважити: саме слово походить з нормандського «bouquet bouqtte» – «торба», «кишеня», з якого утворилося англійське «budget».

Термін «самоврядний бюджет» та його поява пов'язана з виникненням поняття «самоврядування» у XVIII ст. у Великобританії. Аналізуючи роботу економістів XIX ст., які вели дослідження в напрямі вивчення місцевих фінансів та місцевих бюджетів, можна зауважити, що самі місцеві бюджети так і не стали об'єктом вивчення, залишаючись лише допоміжним аспектом аналізу. Прикладом і водночас свідченням такої ситуації є визначення категорії місцевий бюджет, наведено в одному з тогочасних словників, відповідно до якого місцевий бюджет – це загальний фінансовий закон місцевої общини, на якому побудовано розпис доходів та видатків общини, а також забезпечення доходів та видатків держави загалом [14].

Загалом, якщо аналізувати трактування категорії «місцевий бюджет» та зміну його дослідження та поглядів на даний процес у часових рамках, можна зауважити цілком логічний напрям в дослідженні місцевих бюджетів відповідно до історичного розвитку державності та місцевого самоврядування. Його визначення та розуміння як фінансово-економічної категорії проходило певні етапи, повністю взаємопов'язані з розумінням та трактуванням місцевих фінансів.

У Російській імперії, у складі якої була частина українських земель, вивчення місцевих фінансів та місцевих бюджетів розпочалося дещо пізніше – після згадуваної уже земської реформи 1864 року. Авторами перших досліджень у цьому напрямі були: М. Курчинський, А. Марков, В. Лебедев, І. Озеров, М. Смірнов, І. Янжул, М. Цитович та інші. Так серед інших, М. Смірнов розглядав категорію «місцеві бюджети», як сукупність завдань, що доручена органами місцевої влади, а також сукупність ресурсів, що є в розпорядженні даних органів для виконання ними поставлених завдань. Натомість І. Озеров відзначав соціальне призначення місцевих бюджетів, вказуючи на те, що фінансування потреб на локальному рівні забезпечується за рахунок дохідних джерел [1].

Представниками радянської фінансової науки поняття місцевих бюджетів трактувалося таким чином: з позиції його комплексності – «як сукупність бюджетів адміністративно-територіальних одиниць

держави, що знаходиться у віданні місцевих органів влади та управління» [15]; з позиції розгляду місцевих бюджетів капіталістичних країн – як річних кошторисів доходів та видатків місцевих органів самоврядування; з позиції розгляду місцевих бюджетів соціалістичних країн – як річні фінансові плани формування та використання фондів грошових коштів, які необхідні місцевим органам влади для виконання покладених на них функцій.

Слід зауважити, що трактування поняття «місцеві бюджети» радянськими вченими відбувалося відповідно до вимог соціально-економічної та політичної системи того часу.

Щодо дослідження категорії «місцеві бюджети» вітчизняними економістами, слід звернути увагу на постійну актуальність даних досліджень та увагу вчених до даного напрямку вивчення бюджетної системи.

Зважаючи на комплексність та багатоаспектність поняття «бюджет», слід зауважити, що дана багатовекторність притаманна і категорії «місцеві

Таблиця 1

Погляди українських вчених на категорію «місцеві фінанси»

Автор, рік	Трактування категорії
І.М. Ходорович [5] 1977	Це сукупність економічних відносин, що забезпечують у плановому порядку фінансову базу місцевих рад щодо розвитку й утримання головним чином галузей господарства, які безпосередньо спеціалізуються на підвищенні добробуту населення.
В.І. Кравченко [5] 999	По-перше, це правовий акт, згідно з яким виконавчі органи влади отримують легітимне право на розпорядження певними фондами грошових ресурсів; по-друге, це план (кошторис) доходів і видатків відповідного місцевого органу влади чи самоврядування; по-третє, це економічна категорія, оскільки бюджет є закономірним атрибутом будь-якої самостійної територіальної одиниці, наділеної відповідним правовим статусом.
В.М. Опарін [12] 1999	Це частина основного річного фінансового плану країни – державного бюджету, крім того, місцеві бюджети утворюють централізований фонд грошових коштів місцевих Рад, котрим вони розпоряджаються з метою здійснення заходів, які щорічно передбачаються планом економічного і соціального розвитку.
О.П. Кириленко [5] 2000	Місцеві бюджети є фінансовим планом розвитку певної території, в якому відображаються найважливіші завдання місцевої влади та очікувані результати діяльності.
М.І. Кульчицький [5] 2001	Це система формування, розподілу та використання фінансових ресурсів для забезпечення місцевими органами влади покладених на них функцій і завдань, як власних, так і делегованих.
І. Сазонець, Т.Гринько, Г.Придатко [14] 2006	Місцеві бюджети – фонди фінансових ресурсів для реалізації завдань і функцій, які накладаються органами місцевого самоврядування.
П.К. Бечко, О.В.Ролінський [2] 2007	Місцеві бюджети як економічна категорія відображають грошові відносини, що виникають між місцевими органами самоврядування та суб'єктами розподілу створеної вартості в процесі формування територіальних грошових коштів, які використовуються для соціально-економічного розвитку регіонів та поліпшення добробуту населення.
О. Матвеева [9] 2010	Місцевий бюджет – це поліфункціональна система економічних відносин, які встановлюються між урядом і громадянами у сфері створення, використання та ефективного розподілу ВВП в грошовому еквіваленті з метою найбільш повного задоволення потреб місцевого населення.
Власюк Н.І., Мединська Т.В., Мельник М.І. [3] 2011	Сукупність економічних (грошових) відносин, що виникають у зв'язку з утворенням і використанням фондів грошових засобів місцевих органів влади у процесі перерозподілу національного доходу з метою забезпечення розширеного відтворення та задоволення соціальних потреб суспільства.
О.М. Ніколаєва, А.С.Маглаперідзе [11] 2013	Місцевий бюджет як невід'ємний елемент бюджетної системи країни окреслює економічні відносини між територіальною громадою, суб'єктами господарювання та фізичними особами, спрямовані на формування фонду грошових коштів та фінансування місцевих і громадських потреб, підвищення соціально-економічного розвитку територій та поліпшення добробуту територіальної громади.

Джерело: складено автором.

бюджети». Відтак, економісти розглядають її сутність з різних сторін, і єдиного підходу до його трактування на даний час немає.

Трактування науковцями даного поняття подано у табл. 1.

Як бачимо з табл. 1, розгляд питання трактування та визначення категорії «місцеві бюджети» науковцями відбувається відповідно до обраного кута дослідження. Так один із засновників науки про фінанси місцевого самоврядування В.І. Кравченко звертає увагу на необхідність виділення таких аспектів трактування місцевих бюджетів, як: правовий акт, тобто юридичний документ, як кошторис доходів та видатків відповідного органу місцевого самоврядування, тобто фінансовий план, як економічну категорію.

О.П. Кириленко, характеризуючи місцеві бюджети зі сторони їх існування як фінансового плану, звертає увагу на значну роль та широту бюджетних відносин на локальному рівні. Так у рамках формування місцевих бюджетів закладаються завдання забезпечення: регулювання на макроекономічному рівні та забезпечення рівномірного соціально-економічного розвитку відповідної території; підтримка життєдіяльності населення території; фінансування видатків у соціальній сфері; формування фінансової бази бюджету на локальному рівні; формування та забезпечення регіональної економічної політики; забезпечення реалізації окремих напрямів загальнодержавних програм розвитку галузей економіки.

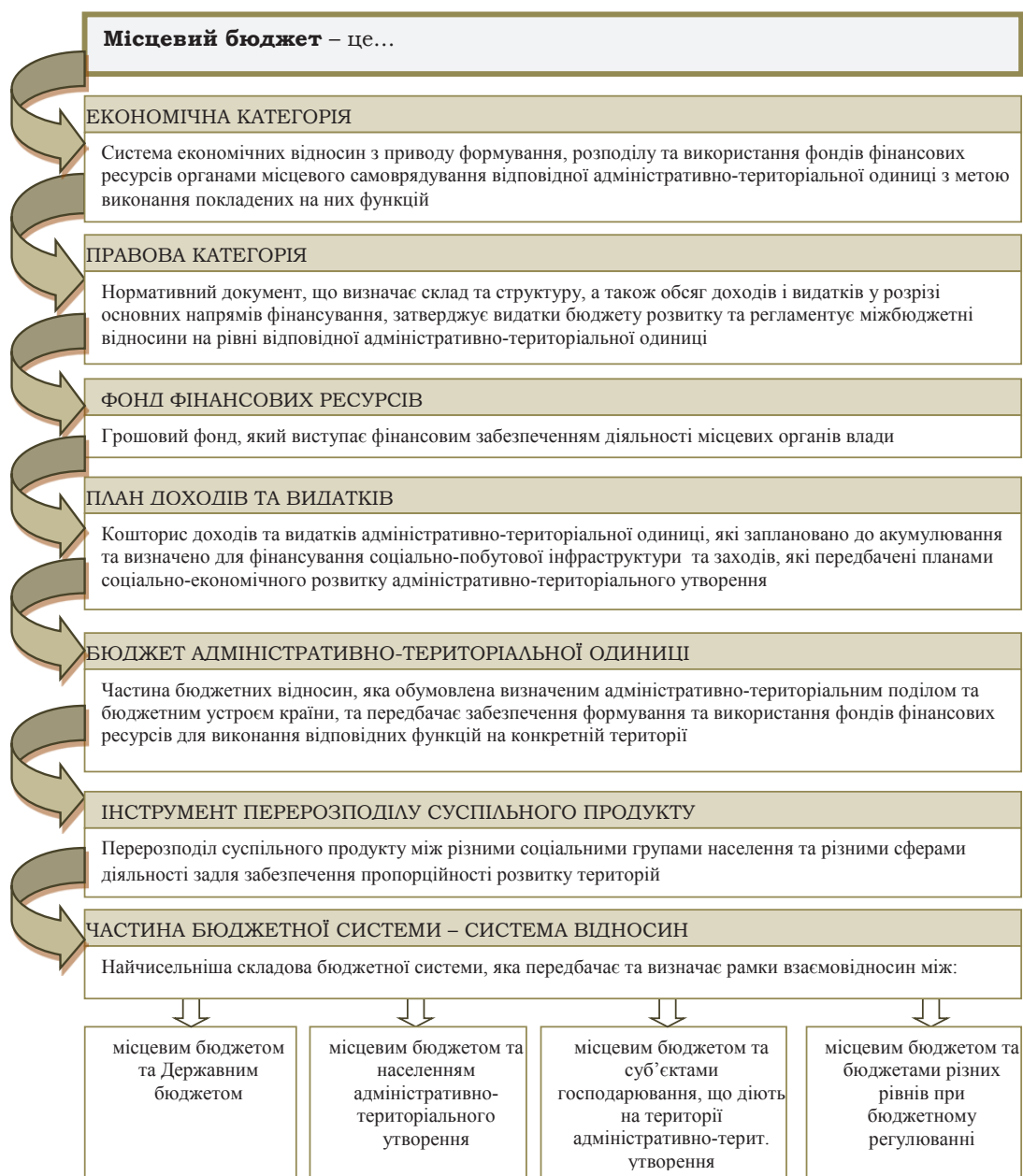


Рис. 1. Комплексний підхід визначення категорії «місцеві бюджети»

Джерело: складено автором

Деякі економісти звертають увагу на функціонування місцевих бюджетів як бюджетів окремих адміністративно-територіальних одиниць, зокрема І.М. Ходорович, І. Сазонець, Т. Гринько, І. Придатко та інші. Інші – звертають увагу на те, що місцеві бюджети – це, передусім, складові елементи бюджетної системи держави, а вже потім є частиною місцевих бюджетів та відображають систему економічних відносин на локальному рівні.

Вагомим є внесок О. Сунцової у вивчення місцевих бюджетів. Так, вона зауважує, що при дослідженні даної категорії, важливим є визначення її матеріального змісту, форми та сутності. Згідно досліджень науковця, місцевий бюджет характеризується притаманними йому особливостями, зокрема, зосередженням в руках органів місцевого самоврядування частини фінансового ресурсу держави та його використання на загальнодержавні потреби і перерозподіл між адміністративно-територіальними утвореннями та галузями економіки. При цьому, як зауважує автор, розподіл та перерозподіл валового внутрішнього продукту через міжбюджетні відносини охоплює як процес формування фінансових ресурсів у цілому в державі, так і міжрегіональний перерозподіл фінансового ресурсу, що є наслідком різного рівня централізації доходів у місцевих бюджетах різних рівнів.

Вагомим є також вклад О. Василика у вивчення місцевих бюджетів. Так передусім, він виокремлює два підходи до трактування даного поняття: категоріальний та організаційний. Категоріальний підхід сформовано на основі самої економічної сутності місцевих бюджетів, яка характеризує їх, як систему фінансових відносин, що включають: відносини між місцевим бюджетом та суб'єктами господарювання, які функціонують на території адміністративно-територіальної одиниці; відносини між місцевим бюджетом і населенням адміністративно-територіального утворення; відносини між місцевими бюджетами різних рівнів з приводу перерозподілу фінансових ресурсів; відносини між державним та місцевим бюджетом.

У випадку дослідження розвитку та функціонування інституту місцевого самоврядування, його слід розглядати і, як специфічний інститут законодавства, «що припускає як сполучення законодавчих норм різних галузей законодавства (конституційного, адміністративного, фінансового, державного будівництва), так і сукупність правових норм, що регулюють досить своєрідні фінансово-правові відносини щодо руху грошових фондів територіальних громад» [10].

Таким чином, проаналізувавши трактування поняття «місцеві бюджети» різними вітчизняними науковцями і визначивши наявність різних векторів дослідження даної категорії, визначити місцеві бюджети слід з позиції їх багатоаспектності та системності. На рис. 1 подано комплексний підхід визначення місцевих бюджетів.

Таким чином, місцеві бюджети слід розглядати, як багатоаспектне та комплексне поняття, трактування та дослідження якого можна проводити з різних сторін. Як зауважує Кириленко О.П., місцеві бюджети займають особливе місце не лише в бюджетній системі держави, а й одне з центральних місць в економічній та фінансовій системі держави, а також має вагому суспільну роль.

Окремо слід звернути увагу також на питання основних ознак місцевих бюджетів. До них належать такі:

- територіальна приналежність місцевого бюджету (критерієм віднесення певного бюджету до місцевих є не просто адміністративно-територіальна приналежність, а належність до територіальної громади як форми самостійної організації населення. Ця ознака відображає сферу дії місцевого бюджету);

- соціальна спрямованість (близько третини коштів місцевих бюджетів використовуються на забезпечення соціальних потреб населення)

- залежність формування та використання фінансового ресурсу місцевого бюджету від економічного потенціалу території;

- залежність формування та функціонування місцевого бюджету від особливостей побудови міжбюджетних відносин;

- законодавча та нормативно-правова визначеність особливостей складання та функціонування місцевих бюджетів;

- визначення місцевих органів влади, населення та суб'єктів господарювання, які знаходяться або проживають на території адміністративно-територіального утворення, учасниками бюджетних відносин.

Формування інституту місцевих бюджетів в Україні відбувається на основі принципів побудови бюджетної системи, серед яких відповідно до Бюджетного кодексу такі:

- принцип єдності бюджетної системи України (даний принцип характеризується формуванням на основі єдиної для усіх елементів бюджетної системи нормативно-правової та законодавчої бази, єдиної фінансово-грошової системи, єдиних правил регулювання міжбюджетних відносин, єдиної бюджетної класифікації тощо);

- принцип самостійності (як державний, так і місцеві бюджети є самостійними елементами бюджетної системи, жодні з місцевих бюджетів чи державний бюджет не несе відповідальності за бюджетні зобов'язання інших);

- принцип збалансованості (взаємозалежність формування дохідної частини бюджету та планування видаткової частини у відповідному бюджетному періоді);

- принцип повноти (склад бюджету включає усі надходження та витрати, визначені відповідними нормативно-правовими актами);

– принцип обґрунтованості (планування та формування доходів та витратків бюджетів здійснюється відповідно до рівня соціально-економічного розвитку та основних макроекономічних показників на основі розроблених та затверджених методик та правил);

– принцип ефективності і результативності (формування інституту місцевих бюджетів має відповідати вимогам досягнення відповідних національних цілей, інноваційного розвитку економіки та зниження затратності витрачання фінансових ресурсів);

– принцип цільового використання бюджетних коштів (бюджетні кошти витрачаються виключно на цілі, які визначаються бюджетними призначеннями та асигнуваннями);

– принцип субсидіарності (перерозподіл бюджетних ресурсів відбувається між бюджетами різних рівнів для забезпечення максимального наближення гарантованих коштів до безпосередніх споживачів);

– принцип справедливості та неупередженості (розподіл бюджетних ресурсів між бюджетами різних рівнів відбувається на основі справедливості та зниження рівня соціальної диференціації);

– принцип прозорості та публічності (процес формування та виконання бюджетів різних рівнів має відбуватися прозоро та з забезпеченням доступу громадськості до нього).

Як зазначає М.О. Євдокімова [5], економічна суть місцевих бюджетів розкривається в їх призначенні (а саме: у формуванні фондів фінансових ресурсів, що виступають у ролі забезпечення функціонування органів місцевого самоврядування, в розподілі та використанні даних фондів між сферами економіки та для забезпечення соціальних стандартів, у контролі за фінансово-господарською діяльністю підприємницьких структур) через їх основні функції (рис. 2).

До таких функцій слід віднести наступні:

1. Розподільну – функція, яка полягає в розподілі та перерозподілі чистого доходу, який формується у суспільстві між суб'єктами бюджетних відносин, якими є практично усі учасники суспільного виробництва, і, через яку відбувається зосередження фінансових ресурсів у руках держави для задоволення нею потреб суспільства. Основною метою перерозподільних заходів у процесі формування та виконання місцевих бюджетів є забезпечення вирівнювання рівня надання соціальних послуг. Проте,

реалізація таких заходів може мати своїм наслідком формування стимулів для міграції громадян з однієї місцевості до іншої, де рівень надання соціальних послуг та соціальної допомоги вищий. Способом уникнення таких наслідків є встановлення загальнонаціональних параметрів витратків з бюджетів на перерозподільчі заходи. При цьому на користь реалізації саме на локальному рівні розподільчої функції свідчить той факт, що саме на місцях влада краще ознайомена з потребами, майновим та фінансовим становищем мешканців;

2. Контрольну – функція, яка полягає у забезпеченні реалізації заходів фінансового контролю впродовж усього бюджетного процесу – від етапу планування та формування доходів місцевих бюджетів до моменту контролю за ефективністю витрачання бюджетних коштів та їх цільовим спрямуванням;

3. Стабілізаційну – функція, якою передбачено вплив на обсяги споживання суспільства, рівень зайнятості, темпи інфляції тощо. Слід зауважити факт обмеженості можливостей використання інституту місцевих бюджетів для реалізації даної функції. Причиною цього є взаємозв'язки та взаємний вплив на розвиток адміністративно-територіального утворення зовнішніх чинників, зокрема, чинники руху товарів, капіталу, робочої сили, стимулювання економічного зростання в межах певного регіону, що забезпечує вплив і на результативність місцевого бюджету як стабілізатора соціально-економічної ситуації в межах конкретної адміністративно-територіальної одиниці;

4. Функцію фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування – функція, ціллю якої є формування матеріальної та фінансової бази міс-

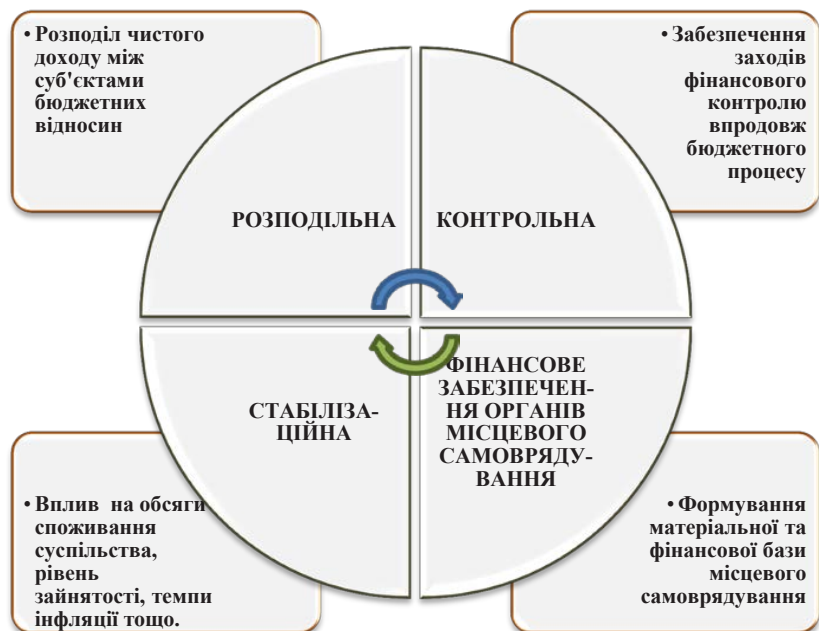


Рис. 2. Функції місцевих бюджетів

Джерело: розроблено автором

цевих бюджетів для реалізації органами місцевого самоврядування своїх функцій.

Висновки. На основі проведеного дослідження можна зробити висновки, що на сучасному етапі розвитку бюджетної системи місцеві бюджети займають вагомую роль. Виступаючи одним із ключових джерел задоволення суспільних потреб, вони сприяють розвитку економіки, підтримці та оновленню інфраструктури та забезпеченню вирівнювання соціально-економічної диференціації. Відтак, багатоплановість ролі місцевих бюджетів полягає в тому, що вони є:

- чинником соціально-економічного розвитку та фінансової стабільності;
- важливим інструментом фінансового вирівнювання та макроекономічного регулювання;
- важелем перерозподілу суспільного продукту;
- фінансовою базою реалізації функцій органів місцевого самоврядування;
- планом формування і витрачання фінансових ресурсів території;
- джерелом одержання фінансового ресурсу для забезпечення розвитку адміністративно-територіального утворення;
- інструментом реалізації загальнонаціональних стратегій, державних та регіональних програм розвитку.

Місцеві бюджети є ключовою складовою місцевих фінансів, у якій знаходять своє відображення організаційні, економіко-соціальні та політичні рішення органів місцевого самоврядування в напрямі вирішення локальних питань.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. А.Є. Брязкало. Теоретичні аспекти сутності місцевих бюджетів в Україні / Брязкало А.Є. // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2013. – Вип. 3. – С. 244-248. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei_2013_3_44.

2. Бечко П.К., Ролінський О.В. Місцеві фінанси. Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 192 с.

3. Власюк Н.І., Мединська Т.В., Мельник М.І. Місцеві фінанси: навч. посіб. / Н.І. Власюк, Т.В. Мединська, М.І. Мельник. – К.: Алерта, 2011. – 328 с.

4. Гончаров С.М., Кушнір Н.Б. Тлумачний словник економіста / С.М. Тимошенко. – Рівне: НУВГП, 2008. – 264 с.

5. Євдокімова М.О. Місцеві фінанси: навч. посібник / М.О. Євдокімова // ХНАУ ім. В.В. Докучаєва, Х.: 2014. – 343 с.

6. Кириленко О. П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика) [Текст] / О. П. Кириленко. – К.: НІОС, 2000. – С. 322.

7. Кравченко В.І. Місцеві фінанси України: Навчальний посібник. – К.: Знання, 1999. – 487 с.

8. Кульчицький М.І. місцеві бюджети і механізм їх формування // Фінанси України. – 2001 – № 9. – с. 99.

9. Матвєєва О.Ю. Використання економічно орієнтованого підходу до визначення поняття «місцеві бюджети» як основи фінансового забезпечення місцевого самоврядування / О. Матвєєва // Державне управління та місцеве самоврядування. – 2010. – Вип. 2. – Режим доступу: http://www.dridu.dp.ua/vidavictvo/2010/2010_02%285%29/10moyszms.pdf.

10. Нестеренко А.С. Місцеві бюджети у фінансовій системі держави / Нестеренко А.С. // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2014. – Вип. 24, т. 3. – с. 90-93.

11. Ніколаєва О.М. Місцеві фінанси: навч. посіб. / О.М. Ніколаєва, А.С. Маглаперідзе. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 354 с.

12. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія): Навч. посіб. / В.М. Опарін // К.: МАУП, 1999. – 160 с.

13. Сунцова О. О. Місцеві фінанси [Текст]: навч. посіб. / О. О. Сунцова. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – С. 72.

14. Управління місцевими фінансами / І.Л. Сазонець, Т.В. Гринько, Г.Ю. Придатко. – К.: ЦНЛ, 2006. – с. 116.

15. Брокгауз Г.А. Энциклопедический словарь [Текст]: в т. Т. 21а / Г. А. Брокгауз, М. А. Эфрон. – СПб.: [б. и.], 1901. – С. 39. – Режим доступа: <http://www.vehi.net/brokgauz>.

БАНКІВСЬКІ ІННОВАЦІЇ: СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ У КРЕДИТУВАННІ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

BANKING INNOVATION: NATURE AND SIGNIFICANCE IN LENDING TO SMALL AND MEDIUM BUSINESS

Стаття розкриває сутність банківських інновацій та їх значення у розвитку кредитування малого та середнього бізнесу. Розглянуто підходи до розуміння понять «інновація», «банківська інновація», виділено ознаки їх класифікації. Представлено ретроспективний огляд розвитку інновацій у фінансово-банківській сфері. Також вказано на проблеми сучасного функціонування малого і середнього бізнесу в Україні та обґрунтовано актуальність розвитку інноваційного кредитування для їх вирішення.

Ключові слова: Інновація, банківська інновація, банківська послуга, банківський продукт, інноваційне кредитування.

Статья раскрывает сущность банковских инноваций и их значение в развитии кредитования малого и среднего бизнеса. Рассмотрены подходы к пониманию понятий «инновация», «банковская инновация», выделены признаки их классификации. Представлен ретроспективный обзор развития инноваций в финансово-банковской сфере.

Также указано на проблемы современного функционирования малого и среднего бизнеса в Украине и обоснована актуальность развития инновационного кредитования для их решения.

Ключевые слова: Инновация, банковская инновация, банковская услуга, банковский продукт, инновационное кредитование.

The article reveals the essence of banking innovations and their importance in the development of lending to small and medium businesses. The approaches to the understanding of the concepts «innovation», «Bank innovation», selected characteristics of their classifications. Presents a retrospective review of development of innovations in financial-banking sector. Also pointed out the problems of the present functioning of small and medium business in Ukraine and the urgency of the development of innovative lending for their decision.

Key words: Innovation, bank innovation, bank favour, bank product, innovative crediting.

УДК 336.71

Степура А.Т.

аспірант кафедри банківської справи
Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана

Постановка завдання. Одним із найбільш перспективних напрямів оздоровлення української економіки, наповнення споживчого ринку товарами та послугами, створення нових робочих місць є розвиток малого та середнього бізнесу. Як свідчить досвід найбільш розвинених країн світу, ці підприємства мають найбільшу мобільність в умовах сучасної мінливої ринкової кон'юнктури. При цьому в Україні саме ці підприємства найбільше потерпають від неувagi як державних, так і ринкових інститутів, взаємодія з якими мала б сприяти їх розвитку. Не слід відкидати й того, що питання підтримки малого та середнього підприємництва мають особливе значення для всього бізнесового товариства, у тому числі для регіонів, де економічні й політичні перетворення постають необхідною умовою підвищення їх загальної конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості. Від якості здійснюваних у цій сфері трансформацій також залежать усі процеси соціально-економічного розвитку не лише окремих регіонів, а й усієї країни.

Тому одним із ключових напрямів у сфері підтримки дрібного та середнього підприємництва виступає формування сучасної інфраструктури, на базі якої мають максимально ефективно розвиватися виробничі й інноваційні компанії. І звичайно, що одним із ключових інститутів цієї інфраструктури мають бути кредитні установи, у тому числі банки. Тому що без фінансово-кредитної підтримки розвитку підприємництва очікувати не можна.

Аналіз останніх досліджень. Сучасні підходи та проблемні аспекти розвитку інновацій у банків-

ській сфері розглянуто в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних учених у галузі банківської справи [1-8]. Проте, й досі немає єдиного підходу до визначення понять «інновація», «банківська інновація», класифікації банківських інновацій, які б давали можливість більш комплексно характеризувати інноваційні процеси в банківській сфері та, зокрема, особливості розвитку інновацій у кредитно-інвестиційному обслуговуванні малого та середнього бізнесу.

Постановка завдання дослідження. У зв'язку з цим виникає об'єктивна необхідність вивчення суті понять «інновація», «банківська інновація» «інноваційне кредитування», дослідження їх розвитку у світовій банківській практиці, а також обґрунтування необхідності впровадження інновацій у кредитуванні малого та середнього бізнесу в Україні.

Виклад основного матеріалу. Не зважаючи на те, що сьогодні в Україні тривають фінансово-економічна і банківська кризи, а також на усталені стереотипи про низьку привабливість і високі ризики малого підприємництва для банківської сфери, кредитування малого і середнього бізнесу за його правильної організації може стати не лише джерелом отримання доходу в окремому сегменті, а й елементом диверсифікації кредитних ризиків, а також джерелом додаткових доходів з обслуговування.

Рано чи пізно фінансово-економічна криза в Україні мине, і банкам, що залишаться на ринку, необхідно буде прилаштуватися функціонувати у новому, сподіваємося високо конкурентному середовищі. Тоді банки, що ставитимуть за мету

займати передові позиції на ринку або просто максимізувати свої прибутки, навряд чи зможуть конкурувати, кредитуючи лише великих корпоративних клієнтів або фізичних осіб. Вони в тому числі мають активно кредитувати малий та середній бізнес. При цьому вважаємо очевидним, що ефективне функціонування і розвиток самих цих підприємств може статися лише за умови залучення інновацій, тому і банківське обслуговування такої клієнтури в цілому і кредитування, зокрема, має розвиватися від простого до складного, тобто, теж інноваційно.

Тому кредитування малого і середнього бізнесу в Україні є актуальним і важливим для самих підприємців, для банків, для всього бізнесового середовища, а також має велике значення для подальшого соціально-економічного розвитку України у цілому. Водночас реалізуватися зазначені вище можливості кредитування малого і середнього бізнесу зможуть лише за умови пошуку нових способів, методів, підходів в обслуговуванні цього виду клієнтури, тобто за умови розвитку банківських інновацій. У цьому аспекті для самих банків, крім завдань, пов'язаних з розробкою інновацій, важливими є питання оцінки їх ефективності та проблеми ризиків їх впровадження.

Для того, щоб розуміти, що саме мають пропонувати банки своїм клієнтам як нові банківські продукти і послуги, необхідно розібратися у значенні таких термінів, як «інновація» та «банківська інновація».

Термін «інновація» (походить від англ. Innovation – нововведення, новина, новаторство) дослівно значить «інвестиції в новацію».

У свою чергу, термін «новація» (від лат. Novation – зміни, оновлення) являє собою дещо нове, чого раніше не існувало.

Поняття інновації вперше з'явилося у наукових дослідженнях культурологів ще у XIX столітті. І означало введення окремих елементів однієї культури в іншу. Зазвичай йшлося про інфільтрацію європейських звичаїв у традиційні азійські або африканські спільноти. І лише на початку XX століття стали вивчати закономірності безпосередньо технічних новацій [8].

Засновником теорії інновацій вважають Й. Шумпетера. Він у своїй праці «Теорія економічного розвитку», виданої у 1912 році, розглядав інновацію (як нові комбінації) як засіб (форму) підприємництва для отримання прибутку. Підприємцями автор називав «господарюючих суб'єктів, функцією яких було, як раз, здійснення нових комбінацій, які виступали його активним елементом».

Далі у своїх дослідженнях у 30-х роках XX століття Й. Шумпетер виділив п'ять типових змін у економічному розвитку [9]:

- використання нової техніки, нових технологічних процесів або ринкового забезпечення виробництва (купівля-продаж);

- впровадження продукції з новими властивостями;
- використання нової сировини і матеріалів;
- зміни в організації виробництва и його матеріального забезпечення;
- поява нових ринків збуту.

Загалом, сьогодні в економічній літературі термін «інновації» інтерпретується, як перетворення потенційного науково-технічного прогресу у реальний, що втілюється у нових продуктах і технологіях.

У вітчизняних дослідженнях термін «інновація» зазнав широкого вжитку лише з переходом до ринкової економіки. До цього у вітчизняній економічній літературі проблематика нововведень широко висвітлювалася лише у рамках дослідження науково-технічного прогресу, розвитку науки і техніки.

За результатом вивчення наукових джерел [1-8] і їх узагальнення можна зробити висновок, що новацією є оформлений результат певних фундаментальних або прикладних досліджень, розробок або експериментальних робіт у будь-якій сфері діяльності з приводу підвищення її ефективності. Вважаємо можливим і доцільним загальні характеристики цього терміну відносити і до новацій у банківській сфері.

Тоді під «банківськими новаціями» слід розуміти будь-які розробки і пропозиції, що удосконалюють і підвищують ефективність банківської діяльності.

Новації можуть оформлюватися у вигляді: відкриттів; винаходів; патентів; раціоналізаторських пропозицій, документів на новий або удосконалений продукт, технологію, виробничий або управлінський процес; ноу-хау; понять; наукових підходів або принципів; певного документу (стандарту, рекомендацій, методик, інструкцій); результатів маркетингових досліджень тощо [8].

При цьому сама розробка новацій є лише половиною справи. Головним у подальшому є безпосереднє впровадження новацій, їх перетворення у форму інновацій і отримання позитивного результату і продовження дифузії інновацій. Ці етапи відносяться до інноваційної діяльності вже, як до процесу.

Таким чином, під інновацією слід розуміти певне нововведення, втілення у життя нової ідеї, впровадження нового методу, підходу або використання нового інструменту тощо.

Інновації, що функціонують у фінансовій сфері, представляють собою фінансові інновації. А частина фінансових інновацій створюються банками у формі певних банківських продуктів чи операцій (технологій).

У науковій літературі інновації прийнято класифікувати за багатьма ознаками. На наш погляд, найважливішими є такі ознаки розподілу інновацій:

- за ступенем радикальності, значенню в економічному розвитку: базисні, удосконалюючі і псевдоінновації (раціоналізуючі);

– за направленістю результатів: продуктиві і процесні. Продуктиві інновації охоплюють впровадження нових або удосконалених продуктів. Вони включають застосування нових матеріалів, отримання нових продуктів. Процесні інновації діляться на технологічні = нові технології виробництва і збуту, нові організаційні структури управління та соціальні – покращення умов праці, відпочинку, задоволення потреб людини у послугах тощо.

Також важливо розділяти інновації з огляду на їх масштабність (осягнення певних територій, сфер), а також враховуючи ступінь новизни. Ці ознаки найбільше виражають якісні й кількісні характеристики інновацій і мають значення для економічної оцінки їх ефективності та наслідків, що завжди важливо і необхідно для обґрунтування управлінських рішень, що пов'язані з проведінням інновацій.

Враховуючи специфіку функціонування банку як особливого ринкового інституту, під поняттям банківських інновацій, вважаємо, слід розуміти їх, як сукупність і результат певних дій щодо впровадження новацій, направлених на підвищення ефективності діяльності банку і кращого задоволення потреб його клієнтів. При цьому метою здійснення інноваційної діяльності можна вважати загальну гармонізацію інтересів банку, споживачів банківських послуг і суспільства у цілому в рамках створення продуктів і послуг з цінністю і якістю вищою, ніж у конкурентів.

Початком інтенсивного розвитку безпосередньо банківських інновацій є середина ХХ століття. Як відмітив Дж. Сінки мол., першою значущою банківською інновацією є поява у лютому 1961 р.

першого обертаючого на ринку депозитного сертифіката (CD) [10]. З цього моменту на ринку банківських послуг постійно з'являлися різні фінансові і технологічні новинки. У табл. 1 представлено перелік найбільш відомих і далі застосованих у сфері банківського обслуговування новацій ХХ століття.

Важливим аспектом у дослідженні поняття «банківська новація» є те, що як будь-яке нове явище воно тісно пов'язане з плином часу. Час є категорією життя будь-якого явища, в тому числі й економічного. При цьому час є стимулом розвитку ринку і важелем перемоги у конкурентній боротьбі. Банк, який перший вийшов зі своєю інновацією і зайняв певну нішу на ринку банківських послуг, швидко створить собі імідж, з яким конкурентам боротися буде важко. А з плином часу будь-яке нове явище перетворюється на масове і традиційне. Тобто банківська інновація є функцією часу і тому діє, тобто, має свій очікуваний ефект лише у рамках часу, який визначений початком і кінцем життєвого циклу цієї інновації. Це важливо для розуміння того, що банківською інновацією не можна вважати певні банківські продукти або операції, що є новими лише для цього банку, проте які вже давно реалізовані в інших банках. Вважаємо, що до банківських інновацій також не слід відносити незначні зміни, що не змінюють самого змісту і суті банківського продукту або операції (наприклад, зміни умов кредитування тощо).

З урахуванням зазначеного банківська інновація за змістом має включати:

– дійсно новий банківський продукт, що вперше з'явився на українському ринку банківських послуг, лише у одному банку;

Таблиця 1.

Інновації і нові продукти в банківській сфері

Категорія продуктів	Приклад	Рік запровадження інновації
Споживче кредитування	Банківські кредитні карти	1958
Строкові депозити	Євродоларові депозити	Середина 1960-х
Строкові депозити	Депозитні сертифікати	1969
Поточні рахунки	Поточний рахунок з нарахуванням процентів	1972-1980
Кредитні карти	«Інтелектуальна» (чипована) карта	1974
Міжнародне кредитування	Синдиковані кредити	Середина 1970-х
Ощадні рахунки	Індивідуальні пенсійні рахунки (IRA)	1975
Міжнародне банківське обслуговування	Федеральна корпорація міжнародних банківських корпорацій	1978
Іпотечне кредитування	Плаваюча процентна ставка	Початок 1980-х
Комерційне кредитування	Поглинання з високою часткою позичкових коїтів (високим левериджем) (LBO)	Початок 1980-х
Міжнародне банківське обслуговування	Міжнародні банківські інструменти (IBF)	1981
Рахунки і заощадження	Депозитні рахунки грошового ринку (MMDA)	1982
Споживче кредитування	Кредитні лінії, що забезпечені сплаченою часткою будинку позичальника	Середина 1980-х
Ризик-менеджмент	Похідні інструменти позабіржового ринку	Середина 1980-х
Управління активами споживачів	Взаємні фонди	Кінець 1990-х

Складено на основі опрацювання використаних джерел [10]

– новий для України іноземний продукт, що вперше з'являється на українському ринку банківських послуг;

– нові фінансові операції, технології, що раніше не здійснювалися (не застосовувалися) у практиці українських банків.

Різноманітність банківських інновацій у сучасній банківській діяльності відображається їх класифікацією, яка має як загальні, так і особливі риси, що притаманні лише діяльності окремих країн. У світовій банківській практиці виділяють наступні групи інновацій, що об'єднані спільністю їх цілей: нові послуги, що пов'язані з розвитком грошового ринку, послуги з управління готівкою, інновації у традиційних сегментах ринку позичкових капіталів. Загальні категорії банківських інновацій відображають найбільш суттєві властивості окремих видів банківських продуктів і послуг.

У світовій практиці зазвичай виокремлюють наступні види банківських інновацій:

– інновації у нових сферах грошового ринку таких, як ринки комерційних цінних паперів, фінансових ф'ючерсів, фінансових опціонів, цінних паперів, що не котируються на ринку;

– управління готівкою і використання нових інформаційних технологій, віддалений банкінг, мобільний банкінг тощо;

– послуги фінансового посередництва, що направлені на зниження операційних витрат і більш ефективно управління активами і зобов'язаннями, наприклад, депозитні сертифікати, депозитні рахунки грошового ринку тощо;

– нові продукти у традиційних сегментах ринку капіталів, наприклад, інструменти з плаваючою процентною ставкою, свопи, облігації з глибоким дисконтом тощо, а також інструменти грошового ринку, що мають характеристики як капіталу, так і кредитних ресурсів (облігації участі, сертифікати інвестицій тощо).

Слід відзначити, що для сучасних потреб української економіки і розвитку малого та середнього бізнесу, на нашу думку, найбільшої актуальності мають банківські інновації кредитно-інвестиційного характеру.

Розвиток інноваційної спрямованості економіки і підвищення інноваційної активності господарюючих суб'єктів, в тому числі малого і середнього бізнесу, напряму пов'язані у першу чергу з інвестиціями. Вихід з фінансово-економічної кризи, а також подальший розвиток і модернізація економіки України в значній мірі залежать від достатності й доступності фінансових ресурсів для підприємств. В умовах недостатності власних ресурсів і майже повної обмеженості бюджетного фінансування, інноваційна діяльність дуже ускладнена. Тому пошук альтернативних джерел ресурсів на грошовому ринку є дуже актуальним для підприємств і стає майже невід'ємною частиною інноваційного процесу.

При цьому банки як інституціональні інвестори є чи не головним (особливо в умовах України) елементом інноваційної інфраструктури і мають забезпечувати задоволення потреб суб'єктів економіки у банківських послугах. Як особливі фінансові посередники саме банки є основним джерелом фінансових новацій, завдяки яким розширюються можливості пропозиції грошей, інвестування заощаджень і впливу грошово-кредитної системи на економічні процеси.

Стосовно безпосередньо банківського кредитування інноваціями слід вважати реалізацію у господарській практиці результатів досліджень і розробок у вигляді нових банківських продуктів і послуг, нових методів обслуговування клієнтів, нових технологій в інформаційно-технічній взаємодії зі споживачами кредитних послуг, нових принципів управління кредитним ризиком, у тому числі, нових принципів і підходів щодо оцінки кредитоспроможності клієнтів, виходу на нові сегменти кредитного ринку.

При цьому важливим завданням кредитно-інвестиційних інновацій банків є забезпечення втілення новітніх інструментів дослідження та автоматизації банківських технологій із вдосконаленням наявних і створенням та просуванням нових банківських послуг, поліпшення якості обслуговування клієнтів, що сприятиме задоволенню потреб клієнтів, забезпеченню фінансової стійкості та конкурентоспроможності вітчизняних банків.

Висновки. Розвиток малого та середнього бізнесу на сучасному етапі економічного розвитку України є одним із ключових елементів подолання фінансово-економічної кризи, а також одним з найбільш перспективних напрямків оздоровлення української економіки. Проте, малі і середні підприємства в умовах обмежених власних ресурсів також мають найменші можливості щодо бюджетного фінансування. Тому банківське кредитування є одним із головних важелів їх сучасного розвитку. Проте, кредитування малого і середнього бізнесу в Україні є доволі ризиковим, з огляду на низьку прибутковість і специфіку функціонування. Це зумовлює необхідність пошуку нових підходів, методів, інструментів щодо їх обслуговування. Крім того ефективно функціонування і розвиток самих цих підприємств може статися лише за умови залучення інновацій, тому і банківське обслуговування такої клієнтури має бути інноваційним.

Розвиток інновацій у сфері кредитування малого і середнього бізнесу дасть можливість не лише для розвитку цих підприємств, а й створить кращі умови розвитку цього сегменту кредитної діяльності банків. Зокрема, диференціювати не лише доходи, а й ризики кредитної діяльності, оптимізувати витрати, організаційні аспекти кредитної діяльності, розширити спектр кредитних

продуктів і послуг, залучити нових клієнтів і вийти на нові сегменти ринку банківських послуг. Розвиток банківських інновацій сприяє кращому обслуговуванню клієнтів банків і підприємств малого та середнього бізнесу, зокрема, підвищує ефективність діяльності самих банків, позитивно впливає на бізнесову спільноту у цілому і має загальний позитивний соціально-економічний ефект. Тому розвиток банківських інновацій є актуальним і необхідним в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вахнюк С.В., Подоляка О.І. Прогнозування додаткових фінансових надходжень банку при впровадженні інноваційних технологій на прикладі систем дистанційного обслуговування клієнтів // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Т. 13.- Суми., 2005.- С.229-234.
2. Єгоричева С.Б. Банківські інновації: навч. посібник / С.Б.Єгоричева. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 208 с.
3. Йохна М.А., Стадник В.В. Економіка й організація інноваційної діяльності: Навчальний посібник. – К.: Видавничий центр «Академія», 2005. – 400 с.
4. Краснокутська Н. В., Гарбуз С. В. Інноваційний менеджмент: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни. – К.: КНЕУ, 2005. – 276 с. ;
5. Микитюк П.П. Інноваційний менеджмент: Навчальний посібник. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 295 с.
6. Стеченко Д.М. Інноваційні форми регіонального розвитку: Навч. посіб. – К.: Вища шк., 2002. – 254 с.
7. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика: Учебник / Л.С. Барютин и др.; под ред. А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. 2-е изд. перераб. и доп. – М. ЗАО «Изд-во «Экономика», 2004. – 324 с.
8. Инновационный менеджмент. Фатхутдинов Р.А. 6-е изд., испр. и доп. – СПб.: 2011. – 448 с.
9. Шумпетер Ш. Теория экономического развития. М.: Изд-во Прогресс, 1982. – 455 с.
10. Синки Д. – мл. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг: [пер. с англ.] / Д. Синки-мл. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 1024 с.

РОЗДІЛ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ЕКСПЕРТНОГО ОЦІНЮВАННЯ ВИБОРУ ПІДХОДУ ДО ОБЛІКУ ВИТРАТ У ГОТЕЛІ

ECONOMIC-MATHEMATIC MODEL OF EXPERT EVALUATION OF CHOICE ABOUT COST ACCOUNTING AT THE HOTEL

У роботі узагальнено особливості, характерні для обліку витрат у готелях з врахуванням специфіки діяльності. Встановлено, що найбільш доречно використовувати наступні підходи для обліку витрат у готелі: цільове управління собівартістю, оцядливе виробництво, система калькулювання за останньою операцією, облік витрат з позиції управління якістю, облік витрат за операціями. Побудовано ієрархію вибору підходу до обліку витрат у готелях. Порівняно підходи до обліку витрат за допомогою методу аналізу ієрархій. Встановлено за допомогою методу аналізу ієрархій, що доцільніше всього застосовувати підхід обліку витрат з позиції управління якістю, враховуючи витрати на організацію та ведення обліку, формування інформаційно-аналітичного забезпечення, особливості обліку.

Ключові слова: облік витрат, готелі, особливості обліку, інформаційно-аналітичне забезпечення, економіко-математична модель, метод аналізу ієрархій.

В работе обобщены особенности, характерные для учета расходов в гостиницах с учетом специфики деятельности. Установлено, что наиболее уместно использовать следующие подходы для учета расходов в гостинице: целевое управление себестоимостью, бережливое производство, система калькулирования по последней операции, учет расходов с позиции управления качеством, учет расходов по операциям. Построено иерархию

выбора подхода к учету затрат в гостиницах. Сравнены подходы к учету затрат с помощью метода анализа иерархий. Установлено с помощью метода анализа иерархий, что целесообразнее всего применять подход учета затрат с позиции управления качеством, учитывая расходы на организацию и ведение учета, формирование информационно-аналитического обеспечения, особенности учета.

Ключевые слова: учет расходов, гостиницы, особенности учета, информационно-аналитическое обеспечение, экономико-математическая модель, метод анализа иерархий.

This work summarizes the features that characterize cost accounting according to the specifics of activity in hotel. It is found that the most appropriate to use these approaches to cost accounting in the hotel: target costing, lean manufacturing, endpoint costing quality related costs, activity-based costing. It is built the hierarchy of the choice of approach to cost accounting at the hotel. The approaches to the cost accounting are compared using hierarchy analysis method. It is established by using the analytic hierarchy that it is better to use approach of quality related costs, including the costs of organizing and accounting, the formation of information and analytical support, features of accounting.

Key words: cost accounting, the hotel, features of accounting, information and analytical support, economy-mathematic model, hierarchy analysis method.

УДК 657.474.57

Волковська Я.В.

аспірант кафедри

бухгалтерського обліку

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Постановка проблеми. На сьогодні в умовах конкуренції величезного значення набуває управлінське рішення, прийняте у слушний час у потрібному місці. Однак, для прийняття управлінського рішення необхідна інформація, яку, зокрема, надає управлінський облік. Облік витрат є частиною управлінського обліку і присвячений, зокрема, калькулюванню собівартості. Значення собівартості впливає на подальше визначення прибутку і рентабельності підприємства. Однак, існують різні методи і підходи до обліку витрат, які призводять до розрахунку різних значень собівартості. Це означає, що особливості ведення управлінського обліку, зокрема, обліку витрат, впливають на розрахунок основних фінансових показників і прийняття управлінських рішень. Тому важливим є вибір такого підходу до обліку витрат, який буде враховувати специфіку діяльності підприємства, формувати максимально повну інформаційну базу та при цьому його використання буде мінімально

коштувати керівнику. Це підтверджує актуальність цього дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями обліку витрат займалися такі вітчизняні й іноземні вчені та економісти-практики, як: Ф. Ф. Бутинець, О. С. Бородкін, С. Ф. Голов, В. І. Єфименко, В. П. Завгородній, Л. В. Нападовська, О. Є. Власова, В. В. Сопко, С. Датар, К. Друрі, М. Хорнгрен, Дж. Фостер, Дж. Іннес, Р. Купер, Р. Каплан, К. Сіммондса, Б. Лорд, М. Бромвіч та інші. Проте, не зменшуючи досягнення цих вчених, слід відзначити, що досі не має єдиної думки щодо підходу до обліку витрат у готелях. Це підвищує актуальність цього дослідження.

Постановка завдання. Метою роботи є побудова економіко-математичної моделі вибору підходу до обліку витрат у готелях методом аналізу ієрархій.

Об'єктом дослідження є облік у готелях.

Предметом дослідження є експертне оцінювання підходів до обліку витрат у готелях.

Виклад основного матеріалу дослідження. При веденні готельного бізнесу облік витрат має наступні особливості (узагальнено автором при дослідженні [1; 2, с. 53; 3; 4, с. 431; 5, с. 190-191; 6, с. 34]:

- зазвичай витрати класифікуються одночасно за статтями калькуляції та частково за економічними елементами;
- існує група витрат, що мають сезонний характер чи виникають нечасто внаслідок нерівномірності споживання готельних послуг;
- витрати виникають у момент надання послуги;
- потреба облікувати витрати за місцем виникнення;
- наявність широкого спектру послуг, що надаються (основних і додаткових);
- поєднання процесів виробництва і надання послуг;
- відсутність незавершеного виробництва внаслідок неможливості накопичення чи зберігання готельних послуг;
- більшість витрат мають умовно-постійний характер, тобто прямо не залежать від фактичного обсягу надання послуг;
- у структурі витрат готелів достатньо великою є питома вага амортизаційних відрахувань;

– практично неможливо достовірно оцінити витрати, що виникають від надання тієї чи іншої послуги та необхідні для її завершення;

– послуги, що надаються, мають як матеріальний, так і нематеріальний характер;

– властивий як послідовий характер, так і одночасність надання послуг, отже, витрати, що виникають, можуть одночасно відноситися до декількох послуг;

– при розподілі витрат на ресурсозабезпечення доцільно використовувати різні бази розподілу, тому що, зазвичай, не всі приміщення у готелях обладнано приладами, які дають змогу з достатньою точністю визначити кількість спожитих води, електроенергії тощо у приміщеннях, що використовуються для різних потреб (загального призначення, адміністративні, для забезпечення збуту).

Ці особливості необхідно враховувати при виборі підходу до обліку витрат з метою не тільки найбільш точного відображення господарських операцій, але й формування інформаційно-аналітичного забезпечення для ефективного управління підприємством, адже керівнику для прийняття рішень необхідно мати певні дані, які не відображено у фінансовій звітності, проте мають важливе значення з точки зору «володіння інформацією».

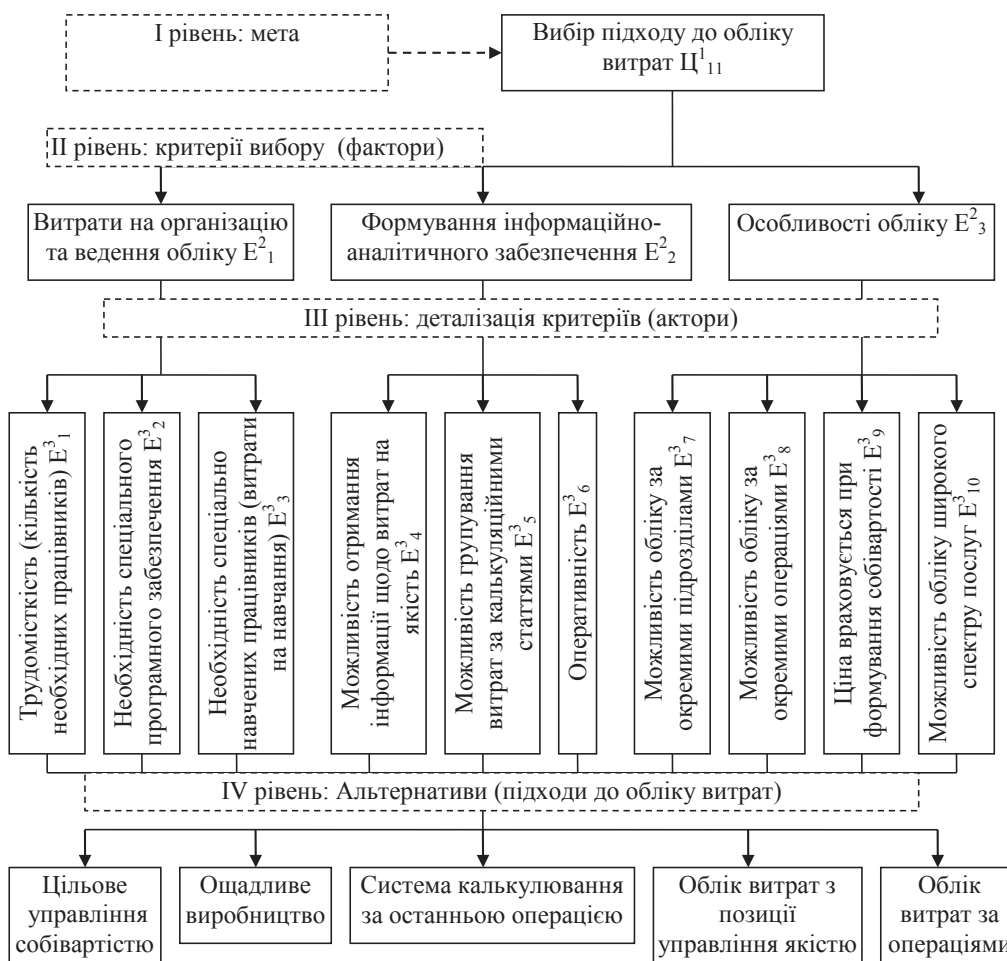


Рис. 1. Ієрархія вибору підходу до обліку витрат у готелях

При здійсненні аналізу методів та підходів до обліку витрат, зокрема, калькулювання собівартості продукції, товарів, робіт, послуг [7, с. 29-31; 8, с. 1008-1012; 9] автором було встановлено, що найбільш доречно використовувати наступні підходи: цільове управління собівартістю (А1), ощадливе виробництво (А2), система калькулювання за останньою операцією (А3), облік витрат з позиції управління якістю (А4), облік витрат за операціями (А5). Проте, який з цих підходів обирати, можна встановити за допомогою методу аналізу ієрархій [10]. Для цього було використано наступні критерії, які можна побачити на рис. 1.

Надалі необхідно скласти матриці попарних відносин для кожного рівня ієрархії та розрахувати вектори пріоритетів для встановлення впливу кожного критерію на загальну мету, результати чого надано у табл. 1.

Таблиця 1

Результати попарних порівнянь першого рівня ієрархії першого прямого процесу

Рівень 2 відносно Ц ¹¹	Матриця попарних порівнянь			Вектор пріоритетів
	E ² ₁	E ² ₂	E ² ₃	
E ² ₁	1	1/3	1/5	0,104729
E ² ₂	3	1	1/3	0,258285
E ² ₃	5	3	1	0,636986

Як можна побачити з табл. 1, найбільший вклад мають особливості обліку. Це пояснюється тим, що готелі мають багато різних видів послуг, які здійснюють ті чи інші підрозділи, тому важливо мати можливість калькулювати окремо ту чи іншу послугу, акумулювати витрати за підрозділами. Також готелі залежать від враження покупців, тому важливо окремо враховувати витрати на якість та коректувати ціну в залежності від ситуації на ринку, а при коректуванні ціни – і собівартість. Надалі визначаємо, які критерії (актори)

мають найбільшу вагу у кожному критерії (факторі), тобто, порівнюємо критерії третього рівня, що можна побачити у табл. 2.

Як можна побачити з табл. 2, найбільш вагомими критеріями є кількість необхідних працівників, можливість групування витрат за калькуляційними статтями, можливість обліку за підрозділами та операціями. Таким чином, можна розрахувати, яка альтернатива є найбільш доцільнішою, що представлено у табл. 3.

Отже, необхідно визначити, яку альтернативу обирати за критеріями другого рівня. Для цього будемо наступні матриці:

1) визначаємо, яка альтернатива є найкращою за критерієм «Витрати на організацію та ведення обліку» (рис. 2):

$$\begin{pmatrix} 0.3647 & 0.1289 & 0.2461 \\ 0.1367 & 0.3439 & 0.1038 \\ 0.2643 & 0.1289 & 0.5011 \\ 0.1703 & 0.34389 & 0.1038 \\ 0.0639 & 0.0544 & 0.0453 \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} 0.636986 \\ 0.258285 \\ 0.104729 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0.2914106 \\ 0.1867031 \\ 0.2542308 \\ 0.2718063 \\ 0.059496 \end{pmatrix}$$

Рис. 2. Вибір альтернативи за критерієм «Витрати на організацію та ведення обліку»

Таким чином, за витратами на організацію та ведення обліку краще обирати підхід цільового управління собівартістю. В умовах постійного збільшення конкуренції та «змаганням в цінах» це не є безпідставним.

2) визначаємо найдоцільнішу альтернативу за критерієм «Формування інформаційно-аналітичного забезпечення»:

$$\begin{pmatrix} 0.053 & 0.0601 & 0.4017 \\ 0.2088 & 0.1547 & 0.08623 \\ 0.1215 & 0.0601 & 0.2589 \\ 0.5579 & 0.1547 & 0.0863 \\ 0.0588 & 0.5704 & 0.1668 \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} 0.104729 \\ 0.636986 \\ 0.258285 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0.1474873 \\ 0.14271524 \\ 0.1178374 \\ 0.1793888 \\ 0.4125532 \end{pmatrix}$$

Рис. 3. Вибір альтернативи за критерієм «Формування інформаційно-аналітичного забезпечення»

Таблиця 2

Результати попарних порівнянь другого рівня ієрархії першого прямого процесу

Рівень 3 відносно E ² ₁	Матриця попарних порівнянь			Вектор пріоритетів	Рівень 3 відносно E ² ₂	Матриця попарних порівнянь			Вектор пріоритетів
	E ³ ₁	E ³ ₂	E ³ ₃			E ³ ₄	E ³ ₅	E ³ ₆	
E ³ ₁	1	3	5	0,636986	E ³ ₄	1	1/5	1/3	0,104729
E ³ ₂	1/3	1	3	0,258285	E ³ ₅	5	1	3	0,636986
E ³ ₃	1/5	1/3	1	0,104729	E ³ ₆	3	1/3	1	0,258285
$\lambda_{\max} = 3,0385; IO = 0,019; VO = 0,033$					$\lambda_{\max} = 3,0385; IO = 0,019; VO = 0,033$				
Рівень 3 відносно E ² ₃	Матриця попарних порівнянь				Вектор пріоритетів				
E ³ ₇	E ³ ₇	E ³ ₈	E ³ ₉	E ³ ₁₀					
E ³ ₇	1	1	3	3	0,357421				
E ³ ₈	1	1	5	3	0,406108				
E ³ ₉	1/3	1/5	1	1/3	0,079674				
E ³ ₁₀	1/3	1/3	3	1	0,156797				
$\lambda_{\max} = 4,1155; IO = 0,0385; VO = 0,043$									

Таким чином, можна побачити, що за цим критерієм метод обліку за операціями надасть найбільш повну, оптимальну інформацію для управління.

3) визначаємо, яка альтернатива найкраще враховує специфіку діяльності підприємства за критерієм «Особливості обліку»:

$$\begin{pmatrix} 0.2503 & 0.2461 & 0.5687 & 0.3418 \\ 0.1295 & 0.1038 & 0.1543 & 0.1029 \\ 0.0605 & 0.0453 & 0.0746 & 0.054 \\ 0.1295 & 0.10378 & 0.1543 & 0.1596 \\ 0.4302 & 0.50107 & 0.0481 & 0.3418 \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} 0.357421 \\ 0.406108 \\ 0.079674 \\ 0.156797 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0.2884323 \\ 0.1168736 \\ 0.0544363 \\ 0.12576738 \\ 0.41452642 \end{pmatrix}$$

Рис 4. Вибір альтернативи за критерієм «Особливості обліку»

Отже, за цим критерієм найбільше підходить для використання облік за операціями. Це можна пояснити необхідністю обліку окремо кожного виду послуги як основної, так і додаткової для надання повної інформації управління.

Останнім етапом є вибір альтернативи, що задовольняє всім критеріям:

$$\begin{pmatrix} 0.2914 & 0.1475 & 0.2884 \\ 0.1867 & 0.1427 & 0.1169 \\ 0.2542 & 0.1178 & 0.0544 \\ 0.2718 & 0.1794 & 0.1258 \\ 0.0595 & 0.4126 & 0.4145 \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} 0.1047 \\ 0.2583 \\ 0.637 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0.25231963 \\ 0.1308722 \\ 0.09169528 \\ 0.15493108 \\ 0.37684073 \end{pmatrix}$$

Рис 5. Вибір альтернативи за всіма критеріями

Таблиця 3

Результати попарних порівнянь третього рівня ієрархії першого прямого процесу

Рівень 4 відносно E ³ ₁	Матриця попарних порівнянь					Вектор пріоритетів	Рівень 4 відносно E ³ ₂	Матриця попарних порівнянь					Вектор пріоритетів
	A1	A2	A3	A4	A5			A1	A2	A3	A4	A5	
A1	1	3	1	3	5	0,3647	A1	1	1/3	1	1/3	3	0,1289
A2	1/3	1	1/3	1	3	0,1367	A2	3	1	3	1	5	0,3439
A3	1	3	1	1	3	0,2643	A3	1	1/3	1	1/3	3	0,1289
A4	1/3	1	1	1	3	0,1703	A4	3	1	3	1	5	0,34389
A5	1/5	1/3	1/3	1/3	1	0,0639	A5	1/3	1/5	1/3	1/5	1	0,0544
$\lambda_{\max} = 5,1908; IO = 0,047712; BO = 0,0426$						$\lambda_{\max} = 5,0448; IO = 0,0112; BO = 0,01$							
Рівень 4 відносно E ³ ₃	Матриця попарних порівнянь					Вектор пріоритетів	Рівень 4 відносно E ³ ₄	Матриця попарних порівнянь					Вектор пріоритетів
	A1	A2	A3	A4	A5			A1	A2	A3	A4	A5	
A1	1	3	1/3	3	5	0,2461	A1	1	1/5	1/3	1/7	1	0,0530
A2	1/3	1	1/5	1	3	0,1038	A2	5	1	3	1/5	3	0,2088
A3	3	5	1	5	7	0,5011	A3	3	1/3	1	1/5	3	0,1215
A4	1/3	1	1/5	1	3	0,1038	A4	7	5	5	1	7	0,5579
A5	1/5	1/3	1/7	1/3	1	0,0453	A5	1	1/3	1/3	1/7	1	0,0588
$\lambda_{\max} = 5,14336; IO = 0,03584; BO = 0,032$						$\lambda_{\max} = 5,33197; IO = 0,08299; BO = 0,0741$							
A1	1	1/3	1	1/3	1/7	0,0601	A1	1	3	3	3	3	0,4017
A2	3	1	3	1	1/5	0,1547	A2	1/3	1	1/3	1	1/3	0,08623
A3	1	1/3	1	1/3	1/7	0,0601	A3	1/3	3	1	3	3	0,2589
A4	3	1	3	1	1/5	0,1547	A4	1/3	1	1/3	1	1/3	0,0863
A5	7	5	7	5	1	0,5704	A5	1/3	3	1/3	3	1	0,1668
$\lambda_{\max} = 5,136192; IO = 0,034048; BO = 0,0304$						$\lambda_{\max} = 5,40902; IO = 0,10226; BO = 0,0914$							
Рівень 4 відносно E ³ ₇	Матриця попарних порівнянь					Вектор пріоритетів	Рівень 4 відносно E ³ ₈	Матриця попарних порівнянь					Вектор пріоритетів
	A1	A2	A3	A4	A5			A1	A2	A3	A4	A5	
A1	1	3	3	3	1/3	0,2503	A1	1	3	5	3	1/3	0,2461
A2	1/3	1	3	1	1/3	0,1295	A2	1/3	1	3	1	1/5	0,1038
A3	1/3	1/3	1	1/3	1/5	0,0605	A3	1/5	1/3	1	1/3	1/7	0,0453
A4	1/3	1	3	1	1/3	0,1295	A4	1/3	1	3	1	1/5	0,10378
A5	3	3	5	3	1	0,4302	A5	3	5	7	5	1	0,50107
$\lambda_{\max} = 5,26342; IO = 0,065856; BO = 0,0588$						$\lambda_{\max} = 5,14336; IO = 0,03584; BO = 0,032$							
Рівень 4 відносно E ³ ₉	Матриця попарних порівнянь					Вектор пріоритетів	Рівень 4 відносно E ³ ₁₀	Матриця попарних порівнянь					Вектор пріоритетів
	A1	A2	A3	A4	A5			A1	A2	A3	A4	A5	
A1	1	5	7	5	7	0,5687	A1	1	3	5	3	1	0,341752
A2	1/5	1	3	1	3	0,1543	A2	1/3	1	3	1/3	1/3	0,102854
A3	1/7	1/3	1	1/3	3	0,0746	A3	1/5	1/3	1	1/3	1/5	0,054030
A4	1/5	1	3	1	3	0,1543	A4	1/3	3	3	1	1/3	0,159613
A5	1/7	1/3	1/3	1/3	1	0,0481	A5	1	3	5	3	1	0,341752
$\lambda_{\max} = 5,211456; IO = 0,052864; BO = 0,0472$						$\lambda_{\max} = 5,164416; IO = 0,041104; BO = 0,0367$							

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, можна зробити висновок, що в результаті аналізу даних встановлено: доцільніше всього буде використовувати для обліку витрат підхід «облік витрат за операціями». Це обґрунтовано, адже цей підхід враховує широкий спектр послуг, надає достатньо повну інформацію як за групами витрат, так і за різними операціями. Проте, не можна не сказати, що облік за операціями доцільно вибирати з точки зору бухгалтерії, але не можна забувати, що організація та ведення такого обліку найдорожчі, а для керівника все ж таки на першому місці завжди гроші, тому слід звернути увагу на цільове управління витратами, що також відповідає критеріям і є більш дешевшим варіантом.

Напрямами подальших досліджень є облік витрат на підприємствах готельно-ресторанного комплексу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Учёт расходов на предприятиях, предоставляющих гостиничные услуги [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dtkt.com.ua/show/1cid11890.html>
2. Зима Г. І. Підходи до удосконалення обліку калькулювання собівартості готельних послуг / Г. І. Зима, Н. І. Самбурська / Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 20. – С. 52- 56.
3. Граковський Ю. Готельні послуги: організація діяльності, облік доходів та витрат / Ю. Граковський // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/5521>
4. Чабанюк О. М. Особливості обліку витрат та калькулювання собівартості готельних послуг / О. М. Чабанюк // Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси. – 2012. – Вип. 9. – С. 426-432.
5. Карпенко Ю. В. Формування собівартості готельних послуг: галузеві особливості та чинники впливу / Ю. В. Карпенко // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Сер.: Економічні науки. – 2012. – № 1. – С. 189-193.
6. Прокопенко Н. С. Фінансово-економічний механізм управління діяльністю готельних підприємств: монографія / Н. С. Прокопенко, М. І. Виклюк, Н. П. Бакеренко. – Львів: «Ліга-прес». – 2013. – 192 с.
7. Исаев Д. В. Информационные технологии управленческого учёта / Д. В. Исаев, Т. К. Кравченко. – Москва. – 2006. – 297 с.
8. Михайлишин Н. П. Прогресивні калькуляційні системи / Н. П. Михайлишин, Н. Г. Мельник // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 5. – С. 1008-1012.
9. Чая В. Т. Система методов управленческого учёта / В. Т. Чая, А. Д. Золотухина // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.auditfin.com/fin/2009/1/Chaya/Chaya%20.pdf>
10. Недашківська Н. Методичні вказівки до виконання лабораторних робіт з дисципліни «Системи підтримки прийняття рішень» / Н. Недашківська // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mmsa.kpi.ua/studentam/study-materials-ua/sppr/nedashk456vska-n-456-sistemi-p456dtrimki-priinyattya-r456shen-laboratorna-robota-3>

ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

STATE FINANCIAL CONTROL IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC TRANSFORMATIONS

У статті розглянуто головні завдання органу державного фінансового контролю в Україні. Визначено недоліки діючої системи державного фінансового контролю та надано пропозиції органам державного фінансового контролю в системі бюджетного регулювання, щодо вдосконалення окремих напрямів роботи. Проаналізовано стратегію реформування системи управління державними фінансами на 2017-2021 рр. та зроблено відповідні висновки.

Ключові слова: бюджетний процес, державний фінансовий контроль, державний фінансовий аудит, внутрішній аудит, внутрішній фінансовий контроль, бюджетне законодавство.

В статье рассмотрены главные задания органа государственного финансового контроля в Украине. Определены недостатки действующей системы государственного

финансового контроля и даны предложения органам государственного финансового контроля в системе бюджетного регулирования, по совершенствованию отдельных направлений работы.

Ключевые слова: бюджетный процесс, государственный финансовый контроль, государственный финансовый аудит, внутренний аудит, внутренний финансовый контроль, бюджетное законодательство.

The article describes the main tasks of state financial control in Ukraine. Identified weaknesses of the current system of state financial control and the proposal to the bodies of state financial control in the system of budget regulation, for the improvement of specific areas of work.

Key words: budget process, state financial control, state financial audit, internal audit, internal financial control, budgetary legislation.

УДК 336.1:657

Труш І.Є.

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту
Львівський національний університет
імені І. Франка

Постановка проблеми. Державний фінансовий контроль посідає провідне місце у системі державного регулювання економіки та спрямований на забезпечення законності операцій під час утворення та використання фінансових ресурсів. До того ж, слід зазначити, що від того, як побудована в країні система державного фінансового контролю, значною мірою залежать, довіра до держави як власних громадян, так і зарубіжної спільноти, а також умови розвитку бізнесу, економічне зростання країни, формування сприятливого інвестиційного клімату.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням напрямів удосконалення системи державного фінансового контролю в Україні присвячені праці таких вчених і науковців, як: В. Бортняк, Л. Будник, І. Голяш, Є. Дейнеко, Д. Долбнєва, Ю. Ісаченко, Т. Костенко, А. Любенко, Л. Михальчишина, В. Піхоцький, Є. Романів, Р. Рудніцька, І. Стефанюк, А. Хмельков, І. Чугунов.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення напрямів удосконалення системи державного фінансового контролю в умовах економічних трансформацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах розвитку ринкових відносин в Україні, які супроводжуються процесами поширення форм, обсягів та наслідків шахрайств у сфері бюджетних коштів та державного майна, на перше місце виходить необхідність забезпечення державного фінансового контролю, який би сприяв законності та раціональності використання коштів та майна, які належать державі [1].

У процесі формування в Україні відповідних інституційних умов подальший розвиток держав-

ного фінансового контролю може стати важливим фактором ефективності бюджетних видатків та підвищення рівня результативності бюджетного процесу [2].

Вітчизняна система державного фінансового контролю розглядається, як трирівнева модель, у якій найвищим рівнем контролю є централізований зовнішній контроль від імені Уряду та Парламенту.

З метою забезпечення проходження такого контролю на другому рівні діють децентралізовані підрозділи внутрішнього аудиту, які оцінюють та підтримують ефективність діючої системи внутрішнього контролю, яка і є останнім рівнем, на якому базується система державного фінансового контролю.

Отже, фактично останні два щабля цієї моделі, базуючись на відповідальності та підзвітності керівника організації будь-якого рівня, і являють собою систему державного внутрішнього фінансового контролю європейського зразка, прийняту в Україні як основу реформування.

Окремо слід зазначити, що така адаптація вітчизняної системи державного внутрішнього фінансового контролю до правил країн Європейського союзу (ЄС) є не лише по-суті єдиним шляхом до забезпечення належного рівня фінансової дисципліни в державі, але і передумовою вступу України до ЄС, що впливає з вимог Плану дій Україна – ЄС.

Головними завданнями органу державного фінансового контролю є: здійснення державного фінансового контролю за використанням і збереженням державних фінансових ресурсів, необоротних та інших активів, правильністю визна-

чення потреби в бюджетних коштах та взяттям зобов'язань, ефективним використанням коштів і майна, станом і достовірністю бухгалтерського обліку і фінансової звітності у міністерствах та інших органах виконавчої влади, державних фондах, фондах загальнообов'язкового державного соціального страхування, бюджетних установах і суб'єктах господарювання державного сектору економіки, а також на підприємствах, в установах та організаціях, які отримують (отримували у періоді, який перевіряється) кошти з бюджетів усіх рівнів, державних фондів та фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування або використовують (використовували у періоді, який перевіряється) державне чи комунальне майно (далі – підконтрольні установи), за дотриманням бюджетного законодавства, дотриманням законодавства про державні закупівлі, діяльністю суб'єктів господарської діяльності незалежно від форми власності, які не віднесені законодавством до підконтрольних установ, за судовим рішенням, ухваленим у кримінальному провадженні [3].

Державний фінансовий контроль забезпечується органом державного фінансового контролю через проведення державного фінансового аудиту, перевірки державних закупівель та інспектування. Порядок проведення органом державного фінансового контролю державного фінансового аудиту, інспектування та перевірок державних закупівель установлюється Кабінетом Міністрів України [3].

Протягом 2016 року територіальними підрозділами Державної аудиторської служби охоплено контролем майже 2,3 тис. підприємств, установ і організацій усіх форм власності, на понад 1,8 тис. об'єктах контролю встановлено незаконне і нецільове витрачання коштів і матеріальних цінностей, їх недостачі на загальну суму понад 1,0 млрд. грн., у тому числі бюджетних ресурсів – майже 618,8 млн. грн., (з них понад 299,9 млн. грн. – кошти державного бюджету).

У 86,3 відсотка з обревізованих понад 1,3 тис. бюджетних установ і організацій виявлено факти незаконного і нецільового витрачання бюджетних коштів, матеріальних цінностей та їх недостачі на загальну суму понад 578,3 млн. гривень [4].

Аналіз виявлених фінансових порушень свідчить про те, що найбільш поширеними серед них залишаються нецільове та незаконне витрачання бюджетних коштів при виконанні державних цільових програм, оплаті вартості будівельних і ремонтних робіт, послуг, матеріальних цінностей. Численними є порушення при наданні у користування природних і матеріальних ресурсів, реалізації товарів і послуг. Крім того, виявлено факти відчуження державного та комунального майна, а також недостачі коштів та матеріальних цінностей, безпідставне їх списання тощо.

Допущення такої кількості фінансових порушень у державному секторі треба відносити не тільки до низької фінансової дисципліни та зловживань, а й до недоліків організаційної та функціональної складових державного фінансового контролю.

Діюча система державного фінансового контролю складається з окремих видів, методів, форм та суб'єктів. При цьому кожен елемент системи державного фінансового контролю має власні недоліки та є далеким від досконалості. До недоліків діючої системи державного фінансового контролю можна віднести:

- громіздка та неефективна організаційно-функціональна структура системи державного фінансового контролю;
- недосконале правове поле та методологічне забезпечення;
- відсутність дієвої системи внутрішнього фінансового контролю;
- незадовільний стан фінансово-бюджетної дисципліни;
- низька відповідальність учасників бюджетного процесу [5].

За вимогами Державної аудиторської служби на підприємствах, в установах і організаціях проводиться робота з відшкодування виявлених втрат фінансових та матеріальних ресурсів.

Так у 2016 році ними забезпечено відшкодування і поновлення незаконних, нецільових витрат, недостач на загальну суму майже 455,2 млн. грн. та повернення в дохід бюджетів усіх рівнів, до підприємств, установ і організацій понад 139,6 млн. гривень.

Тож, як видно, органам державного фінансового контролю в системі бюджетного регулювання є над чим працювати, зокрема, слід вдосконалити такі напрями роботи:

1. Ширше впроваджувати ризикорієнтований підхід проведення дистанційного аудиту бюджетної ефективності, що спрямований на організацію фінансового контролю не за всіма об'єктами, а за найбільш ризикованими. Доцільно впровадити інтегральний показник ефективності діяльності бюджетних установ з метою здійснення математичної оцінки ефективності їх діяльності.

2. Врегулювання питання належного відшкодування фінансових ресурсів за вчинені фінансові порушення, в тому числі за розтрату державних коштів.

3. Посилення кадрового складу органів фінансового контролю, розроблення навчальних програм та програм сертифікації працівників за міжнародними зразками. Поряд з цим необхідним є підвищення етично-морального рівня та професійної кваліфікації державних службовців, які працюють у бюджетній сфері (у тому числі розширення застосування сучасних методів стимулювання та

покарання відповідно до європейської практики, а також реалізація принципу безперервності у навчанні державних службовців).

4. Важливим фактором забезпечення ефективності внутрішнього фінансового контролю є незалежність експерта. Оцінюючи ефективність використання бюджетних коштів він повинен мати можливість вже на етапі прийняття управлінського рішення вказати на ймовірні фінансові наслідки.

5. Покращання матеріально-технічного і фінансового забезпечення функціонування системи державного фінансового контролю [2].

Також необхідно зазначити, що державний фінансовий контроль має відповідати принципам, напрацьованим як вітчизняною практикою, так і визначеним Міжнародною організацією вищих органів фінансового контролю (INTOSAI) ще у 1977 році «Лімській декларації про керівні принципи фінансового контролю» [6].

Водночас зміщення в ринкових умовах центру ваги у нормативній регуляції поведінки із норм, що ґрунтуються на забороні, на нормах надання гарантованих державою можливостей забезпечення суб'єктам господарювання взаємності своїх прав, обов'язків і відповідальності спричиняє зміни методів і форм контролю [6].

Тому в сучасних умовах господарювання стають зайвими жорсткі нормативи і обмежуючі інструкції, відтак відпадає необхідність у постійному і всеоб'ємному контролі за їх дотриманням, контролі за всім і всіма [6].

Основними параметрами елементів системи державного фінансового контролю і надалі залишаються законність, доцільність, ефективність і оптимальність оргструктури. Вони виступають своєрідними агрегатами багаточисельних, але менш важливих вимог до системи державного фінансового контролю (таких, як раціональність, обґрунтованість, повнота, точність, своєчасність, які так чи інакше в кінцевому підсумку включені у зазначені) [6].

Відповідно до стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017-2021 рр. у частині щодо зовнішнього фінансового контролю, визначено посилення ролі та ефективності роботи Рахункової Палати, як дієвого незалежного контролю за ефективністю використання державних коштів, а саме [7]:

- стратегічний план розвитку Рахункової Палати України для реалізації розширеного мандату;
- підвищення ефективності аудиту відповідно до міжнародних стандартів;
- посилення моніторингу виконання рекомендацій за результатами аудиту;
- покращення співпраці та координації між Рахунковою Палатою України та Верховною Радою.

Основним завданням системи внутрішнього фінансового контролю визначено посилення управлінської підзвітності на всіх рівнях державного сектору, а саме:

- посилення ефективності внутрішнього аудиту;
 - впровадження внутрішнього контролю узгоджено з реформою держуправління.
- Перед державним фінансовим контролем поставлені наступні завдання:
- проведення спеціалізованих аудитів (ІТ, державні закупівлі)
 - підвищення ефективності фінансового інспектування.

Метою даної стратегії є сучасна та ефективна системи управління державними фінансами, що має чіткі цілі розвитку та ключові показники ефективності, а також розподіл бюджетних ресурсів згідно пріоритетів розвитку у середньостроковій перспективі.

Основними завданнями стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017-2021 рр. є впровадження стратегічного планування і середньострокового бюджетного планування та дієвої системи планування і оцінювання виконання державного бюджету за результатами.

Також, це підвищення ефективності державних видатків – перехід від утримання установ до надання якісних державних послуг, якість та ефективність адміністрування податків і зборів та рівня дотримання податкового законодавства.

Крім того, підтримати процес бюджетної децентралізації шляхом забезпечення чіткого розподілу відповідних повноважень і ресурсів, а також забезпечення підзвітності місцевих бюджетів.

Дана стратегія складається з чотирьох частин: дотримання загальної бюджетно-податкової дисципліни, підвищення ефективності розподілу ресурсів, забезпечення ефективного виконання бюджету, підвищення рівня прозорості та підзвітності.

Важливість розробки Стратегії державних фінансів також підтримана міжнародними зобов'язаннями України перед Європейським Союзом та Міжнародним валютним фондом.

Висновки з проведеного дослідження. Нині можна вважати теоретично доведеним і практично підтвердженим досвідом багатьох розвинених країн, що для досягнення оптимальної ефективності державного фінансового контролю потрібно рухатися одночасно і досить рівномірно одразу за декількома напрямками, зокрема, такими, як формування правової бази контролю, яка відповідає політичному устрою і економічному розвитку країни; створення на всій території країни єдиного поля фінансового контролю за наявності вираженої контрольної вертикалі; утворення стійкого кваліфікованого кадрового потенціалу органів фінансового контролю [6].

Отже, ефективність державного фінансового контролю може бути забезпечена, якщо зовнішній та внутрішній контроль будуть своєчасними та об'єктивними, а також чітко регламентованими і орієнтованими на кінцевий результат, що забезпечить виконання визначених завдань та досягнення цілей соціально-економічного розвитку. Неабияке важливе місце при цьому займає формування інституційного забезпечення, встановлення правового статусу інституцій, чітке визначення прав і обов'язків, методів і форм контрольних заходів у сфері управління державним фінансами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дейнеко Є. В. Актуальні проблеми реформування системи державного фінансового контролю в Україні / Є. В. Дейнеко // Технологический аудит и резервы производства – № 4/2(6), 2012.
2. Єрмічук Н. Проблеми і перспективи розвитку державного фінансового контролю в системі бюджетного регулювання / Н. Єрмічук // Трансформація національної моделі фінансово-кредитних відносин: виклики глобалізації та регіональні аспекти: збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Ужгород, 23 листопада 2016 р.) – Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2016. – 395 с.
3. Закон України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» від 26.01.1993 № 2939-XII (зі змінами і доп. від 23.12.15р.).
4. Державна аудиторська служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/index>
5. Ісаченко Ю. В., Костенко Т. А. Проблеми удосконалення системи державного фінансового контролю в Україні / Ю. В. Ісаченко, Т. А. Костенко // Глобальные проблемы экономики и финансов: тезисы докладов VII Международной научно-практической конференции (Киев – Прага – Вена, 30 ноября 2016).
6. Стефанюк І. Б. Державний фінансовий контроль підприємницької діяльності в Україні: Авторефер. Дис. канд.екон.наук. – К.: НДФІ при Міністерстві фінансів України, 2002.
7. Стратегія реформування системи управління державними фінансами на 2017-2021 рр. Електронний ресурс: [http://www.minfin.gov.ua /uploads/redactor/files/PFM%20Strategy%20presentation.pdf](http://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/PFM%20Strategy%20presentation.pdf)

РОЗДІЛ 9. СТАТИСТИКА

ДО УТОЧНЕННЯ ПОНЯТІЙНО-КАТЕГОРІАЛЬНОГО АПАРАТУ СТАТИСТИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ СТРУКТУРИ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ TO CLARIFY THE CONCEPTUAL-CATEGORICAL SYSTEM OF THE STATISTICAL RESEARCH OF THE STRUCTURE OF FOREIGN INVESTMENT

Оцінка процесу іноземного інвестування передбачає детальний аналіз структури залучених інвестицій. Стаття присвячена питанням уточнення понятійно-категоріального апарату статистичного аналізу структури іноземних інвестицій. Вихідним положенням дослідження понятійно-категоріального апарату є визначення основних термінів, понять. Основними в даному випадку є дефініції «структура» та «структурні зрушення». Проаналізовано їх трактування у вітчизняній науковій літературі. Запропоновано власне визначення цих двох основних термінів.

Ключові слова: *прямі іноземні інвестиції, статистичне дослідження, понятійно-категоріальний апарат, структура, структурні зміни, структурні зрушення.*

Оценка процесса иностранного инвестирования предполагает детальный анализ структуры привлеченных инвестиций. Статья посвящена вопросам уточнения понятийно-категориального аппарата статистического анализа структуры иностранных инвестиций. Базовым положением исследования понятийно-категориального аппарата есть определение

основных терминов, понятий. Основными в данном случае есть дефиниции «структура» и «структурные сдвиги». Проанализировано их трактовка в отечественной научной литературе. Предложено собственное определение этих двух основных терминов.

Ключевые слова: *прямые иностранные инвестиции, статистическое исследование, понятийно-категориальный аппарат, структура, структурные изменения, структурные сдвиги.*

Assessment of the process of foreign investment provides a detailed analysis of the structure of the attracted investment. The article is dedicated to clarifying conceptual-categorical system of the statistical analysis of the structure of foreign investment. The original position of the research conceptual-categorical system is the definition of the main terms, concepts. The principal in this case is the definition of «structure» and «structural shift». Analyzed their interpretation in national scientific literature. Offered their own definitions of these two basic terms.

Key words: *foreign direct investment, statistical study, conceptual-categorical system, structure, structural changes, structural shifts.*

УДК 311.1/339.727.2

Маслій В.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри аудиту,
ревізії та аналізу
Тернопільський національний
економічний університет

Постановка проблеми. В умовах повільного після кризового відновлення внутрішньої інвестиційної активності, що свідчить про дефіцит достатнього інвестиційного ресурсу для модернізації економіки, залучення іноземного капіталу у вигляді інвестицій набуває особливої ваги для України. Саме останні можуть стати вагомою складовою структури інвестиційних ресурсів та сприяти зростанню якісних показників господарської діяльності як на мікро-, так і на мезо- та макрорівнях.

Сучасний етап процесу іноземного інвестування в Україні характеризується певними змінами його кількісних та якісних параметрів, а також, як зазначає І.Ткаленко [1, с. 287], напрямів залучення під впливом політики лібералізації через забезпечення доступу до окремих секторів економіки та створення фінансових стимулів в окремих галузях і регіонах та застосування заходів протекціоністського характеру для захисту стратегічно важливих секторів економіки та забезпечення національної безпеки. Невідповідність інвестування потребам структурних перетворень, монополізація іноземним капіталом стратегічних для країни галузей, регіональні

та галузеві диспропорції в залучення іноземних інвестицій і т.і., уся низка цих факторів передбачає підвищену увагу України як країни-реципієнта до якісних параметрів процесу іноземного інвестування. Оцінка даного процесу передбачає детальний аналіз структури іноземних інвестицій за видами економічної діяльності, регіональним розподілом та географічним походженням.

Аналіз останніх досліджень та публікацій свідчить про значний інтерес до даного питання. Деякі аспекти дослідження структури прямих іноземних інвестицій розглядаються в дисертаційних дослідженнях, зокрема: Ю. Полякової [2], Г. Корепанова [3]. Крім цього існує ряд публікацій у фахових виданнях з цього питання, серед яких варто виділити праці Ю. Чириченко [4], О. Лотош [5], В. Мацука [6], Н. Петришиної [7].

Постановка завдання. Проте, залишається ряд невизначених з точки зору методології питань щодо трактування самого терміну «структура», специфіки її дослідження та ідентифікації феномену «структурні зрушення» у структурі прямих іноземних інвестицій, що й зумовлює необхідність даного дослідження.

Виклад основного матеріалу. Структура є невід'ємним атрибутом усіх існуючих об'єктів і систем; в економіці не існує безструктурних систем, яким була б властива здатність до внутрішніх змін, зокрема стосовно нашого дослідження розрізняють структуру прямих іноземних інвестицій за видами економічної діяльності, регіональну та географічну структуру іноземних інвестицій. Структура іноземних інвестицій постійно змінюється, і завданням статистичного аналізу є оцінка таких змін.

Вихідним аспектом дослідження структури прямих іноземних інвестицій (далі – ПІІ) є уточнення понятійно-категоріального апарату, зокрема природи категорії «структура». Уважаємо за доцільне із загальної множини підходів до даного визначення виокремити філософський та статистичний.

Структура в перекладі з латинської (*structura*) означає будову, порядок, розташування. Філософський енциклопедичний словник дає наступне тлумачення структури: «це сукупність стійких зв'язків об'єкта, що забезпечують його цілісність» [8, с. 438]. Філософський словник соціальних термінів трактує даний термін, як «мережу відносно сталих, упорядкованих зв'язків між елементами» [9, с. 567]. У підручнику «Філософія» за ред. В.Кременя структура розглядається, як спосіб організації внутрішніх відношень системи [10, с. 287]. В. Свідерський вважає, що структура – це закон, система відношень між елементами [11, с. 3]. Ю.Петров визначає структуру, як форму системи, іншими словами, відношення, в яких знаходяться об'єкти [12, с. 105].

Отже, як філософська категорія даний термін є самостійною категорією, який характеризує принцип, спосіб взаємозв'язків елементів, їх впорядкованість.

В економічній науці структура не ідентифікується як самостійне поняття, а розглядається, як складова системного підходу наукового пізнання та практичної діяльності [13, с. 78]. Як зазначає В.Тюхтін, поняття «структури» співпадає з поняттям «система» та являє собою множину взаємопов'язаних компонентів тієї чи іншої природи, впорядковану за відношеннями, що характеризується єдністю та виражається в інтегральних властивостях та функціях множини [14, с. 11,19].

Визнаючи багатоваріантність підходів до визначення терміну «структура», стосовно нашого дослідження ми зосередимося на статистичному аспекті даної дефініції.

У статистиці «структура» ідентифікується, як одна із базових властивостей статистичних сукупностей. К.Гатев визначає даний термін, як «внутрішню будову заданої сукупності за значенням певних ознак, яка виражається кількісно питомими вагами частин (груп) цілого» [15, с. 91-92]. Л.Казинец трактує цю дефініцію, як «склад досліджуваного цілого, що виражений у відносних величинах» [16, с. 121]. В.Мінашкін та ін. під структурою

розуміють сукупність елементів соціально-економічних явищ, які володіють певною стійкістю внутрігрупових зв'язків при збереженні основних властивостей, що характеризують дану сукупність, як ціле [17, с. 138]. І.Єлісеева та М.Юзбашева зазначають, що структура – це будова, форма організації системи, яка складається з окремих елементів та зв'язків між ними [18, с. 597].

Таким чином, узагальнюючи вищезазначене, спробуємо дати власне трактування терміну «структура» з точки зору статистики: це композиція окремих елементів, які характеризують внутрішню будову досліджуваного явища чи процесу, перебувають у тісному взаємозв'язку між собою та утворюють своєрідну єдність, цілісність, при цьому зберігаючи основні властивості сукупності як цілого та можуть використовуватися, як інструмент пізнання сутності складних систем.

В основу терміну «структура» нами покладено поняття упорядкованості або композиції елементів. Це означає, що маючи ту саму кількість елементів певної множини і в тому самому складі, вони по-різному можуть бути впорядковані і здатні утворювати різні структури. Зокрема, якщо структура прямих іноземних інвестицій за видами економічної діяльності (далі – ВЕД) за своїм поелементним складом не змінюється (тобто протягом досліджуваного періоду перелік видів економічної діяльності, які залучали іноземні інвестиції залишився сталим), то зміна кількісних значень обсягів залучених інвестицій у розрізі кожного виду економічної діяльності призводить до нової конфігурації структури ПІІ за ВЕД.

Слід зазначити, що саме трактування терміну «структура» розповсюджується на поняття цілого, тому в такому аспекті сприймаємо дефініції «структура» і «ціле» в якості синонімів. Як зазначає Л. Шатило, термін «ціле» підкреслює єдність будь-чого, а термін «структура» акцентує увагу на комплексному характеру цілого [19, с. 529].

Структури, як зазначає Т.Агапова, можна класифікувати практично за необмеженою кількістю ознак. Статистична класифікація структур розповсюджується на два основних аспекти структури: на її поелементний склад і характер взаємозв'язків між елементами системи та їх ознаками [20, с. 139].

Залежно від кількості ознак, на які поділено елементи структури виділяють одномірні (прості) та багатомірні (складні) структури.

До одномірних структур можемо віднести структуру іноземних інвестицій за видами економічної діяльності, за географічним походженням, регіональну структуру.

В основу багатомірних структур покладено розподіл структури за декількома ознаками, а залежно від співвідношення цих ознак складні структури можуть бути ієрархічними, балансовими та багатомірними.

Розглядаючи структуру іноземних інвестицій спочатку в укрупненому вигляді за секторами економіки (первинний, вторинний та третинний), а потім за видами економічної діяльності, які відносяться до кожного сектору відповідно, можемо стверджувати що маємо справу із багатомірною ієрархічною (деревовидною) структурою. Аналогічним чином ієрархічною є структура іноземних інвестицій за географічним походженням у розрізі географічних регіонів та країн, що до них відносяться.

Особливою формою співставлення структури однієї і тієї ж величини ознаки, що характеризується з двох різних сторін або у двох різних аспектах є баланс [18, с. 603]. Розрізняють статичний (наприклад, бухгалтерський баланс на певну дату) та динамічний баланси. Останні, як правило відображають рух досліджуваних об'єктів протягом певного періоду. У найбільш загальній формі динамічний баланс прямих іноземних інвестицій складається із наступних частин: сукупний капітал нерезидентів в Україні (на початок року), збільшення капіталу нерезидентів, зменшення капіталу нерезидентів, сукупний капітал нерезидентів в Україні (на кінець року). Сукупний капітал на початок року + збільшення капіталу = зменшення капіталу + сукупний капітал на кінець року. Кожна зі сторін складається з двох різноякісних рівнів: сукупний капітал на початок і кінець року (запас) – це моментний показник, який не залежить від тривалості періоду часу, а збільшення та зменшення капіталу (їх можна назвати потоками) – це інтервальні показники, які залежать від тривалості інтервалу часу. Оскільки величина інтервалу часу у випадку структури прямих іноземних інвестицій є заданою та становить один рік, то важливим структурним показником є відношення запасу до потоку. Якщо запас значно перевищує величину потоку за рік, то досліджувану структуру можна ідентифікувати, як консервативною, і, навпаки, якщо потік за рік суттєво перевищує запас, структура характеризується, як мобільна.

Необхідність статистичного підходу до вивчення структури прямих іноземних інвестицій можна пояснити наступними причинами:

– по-перше, термін «структура» містить у собі кількісну сторону досліджуваного явища; у процесі дослідження її необхідно охарактеризувати низкою показників або, у деяких випадках, системою показників, що виражають властивості цієї структури;

– по-друге, будь-яка складна система і, у тому числі, її структура підкорюються статистичним за формами вияву закономірностям.

Структура прямих іноземних інвестицій, як і будь-яка інша, змінюється в часі та просторі. Динаміка структури спричиняє зміни внутрішнього змісту досліджуваного об'єкта та його економічної інтерпретації, призводить до зміни усталених причинно-наслідкових зв'язків. Слід зазначити, що

структура сама по собі характеризує стан досліджуваної системи чи процесу, а динамічні зміни характеризуються через структурні зрушення. Як зазначає С.Дорогунцов, розвиток структури та подальша її зміна відбувається внаслідок єдності та боротьби двох сторін – усталеності та динамізму. Їх взаємодія спричиняє постійні зміни у структурі, які прокладають собі шлях через порушення структурної рівноваги [21].

У вітчизняній науковій літературі існує ряд визначень терміну «структурні зрушення». Так В. Грицьку, досліджуючи структурні зрушення в агропромисловому комплексі, зазначає, що структурні зрушення визначаються як динамічна зміна горизонтальних і вертикальних зв'язків, пропорцій, компонентів та елементів; пропонує виділяти дві групи структурних зрушень: зовнішні та внутрішні; визначає основні напрями їх вивчення та класифікує їх за певними ознаками (за функціональним змістом, за періодом вияву, за ступенем впливу на них суб'єктів управління) [22]. О.Захарченко трактує структурні зрушення, як «... якісні зміни ..., що відбуваються в результаті трансформації внутрішнього та (або) зовнішнього середовища...» [23]. О.Крихтін зазначає, що структурні зрушення ... – це істотні зміни взаємозв'язків та взаємозалежностей між її елементами та законів, що їх регулюють, які призводять до виникнення нової якості економічної системи в цілому; вони виявляються у вигляді змін кількісних характеристик системи, часток, пропорцій, місцеположення елементів структури. Проте, як зазначає автор, не абиякі кількісні зміни ведуть до незворотних якісних перетворень [24]. К.Панченко трактує структурні зрушення, як зрушення у структурах складових елементів і зрушення у взаємному співвідношенні різних змінних; спрямування та інтенсивність структурних зрушень залежать від об'єктивних можливостей регіону або країни і мети, яка лежить в основі структурної політики [25]. Щодо сутності структурних зрушень, то, на думку О.Поліщук, це істотні зміни взаємозв'язків і взаємозалежностей між елементами та законів, що їх регулюють, які призводять до виникнення нової якості системи в цілому; вони виявляються у зміні кількісних характеристик системи, часток, пропорцій, місцеположення елементів структури [26]. О.Коломицева ідентифікує структурні зрушення, як зміну матеріально-речовинної та соціально-економічної будови системи, взаємозв'язків між її елементами, що призводять до зміни ... системних якостей; структурні зрушення – це зміна системних взаємозв'язків, які спричиняють модифікацію спочатку основних кількісних, а потім і якісних характеристик системи [27].

Із вищенаведених визначень можемо виділити спільність позицій науковців з приводу того, що структурні зрушення – це якісні зміни взаємозв'язків та пропорцій між елементами, які

виявляються у вигляді змін кількісних характеристик системи. Ідентифікуючи таким чином структурні зрушення, залишається поза увагою такий їх різновид, як структурна криза. Ми повністю погоджуємося із тезою С.Петрухи, що відмінність між цими двома поняттями полягає в тому, що структурне зрушення проєціюється як на позитивну, так і на негативну частину шкали оцінки структурних змін, причому негативний варіант структурного зрушення, що відбивається в погіршенні якості економічної структури, можна вважати структурною кризою; структурна криза – це структурне зрушення із негативним потенціалом чи якістю [28]. Отже, можемо зробити висновок, що структурним зрушенням передує поступове нагромадження структурних змін протягом тривалого періоду часу, а саме структурне зрушення охоплює незначний проміжок часу, його вияв найбільш яскраво спостерігається у зміні полюсності структури.

Із врахуванням вищесказаного, під структурними зрушеннями пропонуємо розуміти сукупність нагромаджених, протягом тривалого періоду часу, структурних змін між співставними елементами системи, які носять як позитивний, так і негативний характер, призводять до якісної модифікації внутрішньої будови системи й взаємозв'язків між її елементами, утворення нової системи та найбільш яскраво виражаються у зміні полюсності структури.

Структурні зрушення виявляють себе у вигляді змін в обсягах іноземних інвестицій, їх географічній структурі, регіональному розподілі, співвідношеннях між секторами економіки та видами економічної діяльності і т.ін. Вони обумовлені низкою чинників глобального та локального характерів; ефектами структурних зрушень попередніх періодів; здобутками та недоліками державного регулювання процесу залучення іноземних інвестицій.

Висновки. Зважаючи на стан національної економіки, виникає потреба в періодичному коригуванні структури залучених іноземних інвестицій за допомогою відповідних змін у державній інвестиційній політиці. Проте, ми погоджуємося з думкою О.Кахович, що такі зміни повинні бути виваженими, не допускати невиправданих докорінних змін спрямованості державної інвестиційної політики, яка визначає не лише орієнтири і пріоритети для створення більш ефективної структури, але й містить ефективні методи впливу на процес руху від старої структури до нової [29]. Статистичні методи є одним із інструментів прийняття рішень у процесі формування механізмів реалізації державної інвестиційної політики. Безперервний процес накопичення наукових знань статистикою забезпечує її подальший розвиток, у процесі якого виникнення будь-якої нової ідеї є логічним наслідком розвитку існуючих положень та науки в цілому. Підхід до розуміння традиційних

положень, зазнає поступових змін, доповнюється, уточнюється та в подальшому приводиться відповідно до рівня розвитку науки на певному її етапі. Формування сучасного уявлення про структуру та структурні зрушення у сфері іноземного інвестування базується на традиційних концепціях статистики. Уточнення понятійно-категоріального апарату статистичного дослідження структури іноземних інвестицій дає можливість системно підійти до вдосконалення процесу розв'язання питань статистичного забезпечення управлінських рішень у сфері регулювання залучення іноземного капіталу. У даному випадку спостерігається зворотний зв'язок науки та практики, який полягає в їх двосторонньому впливі та взаємному вдосконаленні, і як наслідок – процес постійного вдосконалення понятійно-категоріального апарату статистичної науки шляхом уточнення понятійної форми деяких категорій та появи нових понять. Такого роду тенденція є виявом загального закону інтеграції та диференціації наукових знань, що забезпечує постійний розвиток статистики як науки та її поповнення новим знанням як відкритої системи, що активно розвивається. Закономірним наслідком цього є активний процес пристосування досягнень різних наук, що відповідає основній функції статистики – кількісному вимірюванню процесів іноземного інвестування у нерозривному зв'язку з їх якісним змістом, умовами та формами вияву.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ткаленко С. І. Інвестиційна безпека в умовах глобалізації фінансових потоків / С. І. Ткаленко // Збірник наукових праць Національного університету ДПС України. – 2010. – № 1. – С. 282–292.
2. Полякова Ю.В. Прямі іноземні інвестиції як фактор соціально-економічного розвитку регіону: автореф. дис. ... к.е.н.: спец.: 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Ю.В.Полякова. – Київ, 2002. – 19с.
3. Корепанов Г.С. Статистичне оцінювання інвестиційної привабливості регіонів України: автореф. дис. ... к.е.н.: спец.08.00.10 «Статистика» / Г.С.Корепанов. – Харків, 2005. – 22с.
4. Чириченко Ю.В. Прямі іноземні інвестиції у галузевому розрізі / Ю.В.Чириченко, О.К.Котко // Економічний простір. – 2014. – № 84. – С.46-55.
5. Лотош О.О. Галузева структура іноземних інвестицій в економіці України / О.О.Лотош // Економіка і бізнес. – 2014. – № 1. – С. 38-43.
6. Мацука В.М. Особливості іноземного інвестування в Україні / Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип.11. Частина 4. – С.12-15.
7. Петришина Н.В. Іноземні інвестиції в галузеву структуру економіки України / Н.В.Петришина // Вісник Миколаївського національного університету імені В.О.Сухомлинського. – 2014. – Вип.2. – С. 303-308.
8. Философский энциклопедический словарь. – М.: ИНФРА – М. 2001. – 567 с.

9. Філософський словник соціальних термінів. Видання третє, доповнене. – Х.: «Р.И.Ф.», 2005. – 672 с.
10. Кремень В. Г., Ільїн В. В. Філософія: Логос, Софія, Розум: (Підруч. для студ. вищ. навч. закл.) / Кремень В. Г., Ільїн В.В. – К.: Книга, 2006. – 432 с. іл.
11. Свидерский В.И. Новые философские аспекты элементарно-структурных отношений / В.И.Свидерский, Р.А.Зобов. – Л.: ЛГУ, 1970. – 128с.
12. Петров Ю.А. Логическая функция категорий диалектики / Ю.А.Петров. – М.: Высшая школа, 1972. – 272с.
13. Качан Н.С. Взаємозв'язок системи і структури: філософсько-економічний аспект / Н.С.Качан // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип.17. – С.77-83.
14. Тютин В.С. Отражение, система, кибернетика / В.С.Тютин. – М.: Наука, 1972. – 256с.
15. Гатев К. Статистическая оценка различий между структурами / К.Гатев // Теоретические и методологические проблемы статистики. – М.: Статистика. 1979. – 149с.
16. Казинец Л.С. Измерение структурных сдвигов в экономике / Л.С.Казинец. – М.: Экономика. 1969. – 167с.
17. Минашкин В.Г. Теория статистики: учебно-методический комплекс Е.С.Рыбакова. – М.: Изд. центр ЕАОИ. 2008. – 296 с.
18. Елисеева И.И. Общая теория статистики: учебник / И.И.Елисеева, М.М.Юзбашев. Под ред. И.И.Елисеевой. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 656с.
19. Шатило Л.В. Обсяг терміна компоненту контексті структури фразеологічних одиниць / Л.В.Шатило // *Studia Linguistica*. – 2011. – Вип.5. – С.527-533.
20. Агапова Т.Н. Структура как необходимое условие развития системы и специфика ее статистического изучения / Т.Н.Агапова // *Вопросы региональной экономики*. – 2015. – № 4 (25). – С. 136-142.
21. Дорогунцов С. Трансформація структури економіки: теорія і практика / С.Дорогунцов, О.Горська // *Економіка України*. – 1998. – № 1. – С.4-12.
22. Грицку В.С. Суспільно-географічна оцінка структурних зрушень в АПК Чернівецької області: автореф. дис. ... к.геогр.н.: спец.11.00.02 «Економічна і соціальна географія» / В.С.Грицку. – К., 2000. – 12с.
23. Захарченко О.В. Структурні зрушення виробничо-господарської діяльності аграрних підприємств в умовах формування і розвитку ринкової економіки: автореф. дис. ... к.е.н.: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (економіка сільського господарства і АПК)» / О.В.Захарченко. – Миколаїв. 2010. – 21с.
24. Крихтін О.Є. Структура національного виробництва у трансформаційній економіці України: автореф. дис. ... к.е.н.: спец.08.00.01 «Економічна теорія» / О.Є.Крихтін. – Д., 1998. – 19с.
25. Панченко К.В. Вплив транснаціональних корпорацій на структурні зрушення в країнах з перехідною економікою: автореф.дис. ... к.е.н.: спец.08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / К.В.Панченко. – К., 2004. – 25с.
26. Поліщук О.Ю. Структурні зрушення в господарському комплексі регіону та напрями їх регулювання: автореф.дис. ... к.е.н.: спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / О.Ю.Поліщук. – К., 2009. – 22с.
27. Коломицева О.В. Структурні зрушення в економіці: сутність і напрями трансформації / О.В. Коломицева // *Економіка природокористування і охорони довкілля: зб.наук.пр.* – К.: РВПС України НАН України, 2009. – 266с.
28. Петруха С. До питання природи та ідентифікації структурних зрушень в економіці: методологічний аспект / С.Петруха, Н.Петруха // *Економіст*. – 2013. – № 8. – С. 23-26.
29. Кахович О. О. Державне регулювання структурно-інвестиційної політики в Україні: автореф. дис. ... к.держ.упр.: спец.25.00.02 «Механізми державного управління» / О.О.Кахович. – К., 2010. – 21с.

РОЗДІЛ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІПРОГНОЗУВАННЯ ДОХОДІВ ВІД ІНДУСТРІЇ ВІДЕОІГОР
У СВІТІ ТА ЙМОВІРНІ ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІPREDICTION OF INCOME IN THE WORLD VIDEO GAME INDUSTRY
AND LIKEY PROSPECTS IN UKRAINE

УДК 336

Дупляк О.М.кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри
автоматизованих систем
і моделювання в економіці
Хмельницький національний
університет**Александрович В.В.**студент
Хмельницький національний
університет

У статті розглянуто перспективи розвитку індустрії відеоігор. Досліджено доходи ринку відеоігор по різних сегментах, які щороку зростають й вплив розвитку геймерської індустрії на економіку країни. Зроблено прогноз зміни доходів від відеоігор на майбутні періоди. Перспективи розвитку та можливі фактори впливу на зміну прибутку по країнам, що займають найвищі, ключові позиції в цій сфері

Ключові слова: індустрія відеоігор, доходи, кіберспорт, перспективи розвитку, комп'ютерні технології.

В статье рассмотрены перспективы развития индустрии видеоигр. Исследовано доходы рынка видеоигр по разным сегментам, которые ежегодно растут и влияние развития игровой индустрии на экономику страны. Сделан прогноз изменения доходов от видеоигр на последующие пери-

оды. Перспективы развития и возможные факторы влияния на изменения прибыли по странам, занимающим высшие, ключевые позиции в этой сфере.

Ключевые слова: индустрия видеоигр, доходы, киберспорт, перспективы развития, компьютерные технологии.

The article examines the development prospects of the video game industry. Investigated revenues video game market in various segments, increasing every year and the impact of gaming industry on the economy. The forecast of changes in revenues from video games to future periods. Prospects and possible impacts on shift profits to countries that hold the highest key position in this area.

Key words: video game industry, income, Cybersport, prospects of development, computer technology.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день комп'ютер це не лише обчислювальна машина для роботи, а й засіб відпочинку чи розваг. Ігри це один з найбільш популярних способів весело провести час і відпочити, не відходячи від свого комп'ютера. Близько 83% людей у Європі кожного дня грають у відеоігри 2-3 рази на день, що можна порівняти з прийомом їжі. Індустрія відеоігор розвивається дуже швидкими темпами. Світова аудиторія починає віддавати перевагу активним медіа-каналам таким, як ігри чи цифровим носіям, де вони самі можуть стати учасниками, на противагу TV чи радіо.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Дослідження проблем розвитку індустрії відеоігор проводили такі вчені, як: К. Фінні, С. Бевз, Р. Зінчук, Т. Савальчук, А. Слюса, О. Романюк та інші.

Постановка завдання. Метою даної роботи є дослідження перспектив розвитку індустрії відеоігор, а також прогноз доходів від продажів відеоігор у світі та в Україні. Визначення, яким чином розширення відео індустрії в Україні вплине на збільшення ВВП.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ігрова індустрія розвивається швидкими темпами. Якість відеоігор невпинно зростає. Покращення графіки та інших аспектів ігор дозволяє геймеру відчувати себе частиною цієї гри. Повністю зануритися у процес її проходження. Розвиток

галузі зумовлює наростаюча популярність самих комп'ютерних ігор, які є її основною продукцією.

Індустрія відеоігор складається з чотирьох елементів:

Устаткування: Електронні пристрої та аксесуари до них, які полегшують гру, представляють собою сегмент апаратних засобів і включають в себе персональні комп'ютери, ігрові приставки, джойстики та пульти дистанційного керування.

На ринку відеоігор ноутбуки та комп'ютери є найбільш популярними ігровими платформами, але лише невелика кількість людей має змогу придбати комп'ютер для відеоігор. Проте ПК залишається дуже важливим компонентом на ринку обладнання. Другими за популярністю є ігрові консолі. Портативні пристрої, у тому числі портативні консолі, які забезпечують мобільність, також вельми популярні. Іншу частину обладнання ринку відеоігор складають аксесуари такі, як джойстики, пульти дистанційного керування.

Програмне забезпечення: Відео гра це один із сегментів програмного забезпечення. Відеоігри доступні або на CD / DVD для покупки, завантажуються з Інтернету, або в якості мобільного додатку.

Технологічний процес йде таким чином:

Розробники і видавці погоджуються з концепцією гри. Потім розробник розробляє гру за фіксовану плату, яку він отримав авансом від видавця, а після виходу гри оплата відбувається за фіксованою від-

Таблиця 1

Призовий фонд The International 2016

Місце на турнірі	Сума виграшу
1	8 392 343 дол. США
2	3 147 128 дол. США
3	2 002 718 дол. США
4	1 335 145 дол. США
5	858 308 дол. США
6	858 308 дол. США
7	476 838 дол. США
8	476 838 дол. США
9	286 103 дол. США
10	286 103 дол. США
11	286 103 дол. США
12	286 103 дол. США
13	95 368 дол. США
14	95 368 дол. США
15	95 368 дол. США
16	95 368 дол. США

сотковою ставкою. Оплата може залежати від кількості проданих копій. Видавець бере на себе відповідальність маркетингу, продажів і дистрибуції.

Розробники є незалежними компаніями різного розміру, в той час, як видавці, як правило, великі міжнародні компанії, як Electronic Arts, Inc. (EA).

Інфраструктура: Інфраструктура включає в себе Інтернет, мережі і зв'язок. Вона також включає в себе продаж і канали збуту, що полегшують роздрібну мережу продажів в автономному режимі. Наприклад, мобільну гру можна легко придбати чи завантажити через магазин додатків, в той час, як DVD, для установки гри на ПК, можна придбати в найближчому Супермаркеті.

Технології підтримки: ігрові консолі не тільки ігрової платформи, вони також діють, як центри зв'язку. Крім підключення користувачів до спеціалізованих ігрових мереж, вони також підтримують різні додатки, включаючи Netflix (NFLX). Можна також дивитися фільми безпосередньо за допомогою таких пристроїв на основі передплати.

Кіберспорт це одна зі складових відеоігор. Він виник з їх розвитком. Змагання з кіберспорту проводяться по всьому світі. Найвідомішим турніром з кіберспорту є World Cyber Games, організований за принципом олімпійських ігор. Вперше WCG вперше був проведений у 2000 році в Південній Кореї. Саме в цій країні кіберспорт набув найбільшої популярності, там навіть існують телеканали які транслюють кіберспортивні турніри.

Найвідоміші кіберспортивні турніри збирають аудиторії фанатів не менші, ніж футбольні чемпіонати чи олімпійські ігри. Призовий фонд найбільших турнірів сягає 1 000 000 дол. США, є і турніри, що збирають колосальні призові фонди. Наприклад, загальний призовий фонд турніру з DOTA 2 у 2016 році склав 20 770 460 дол. США. Приз за перше місце склав 8 392 343 дол. США, за останнє 16 місце 95 368 дол. США (Табл. 1).

Чемпіонат світу з World of Tanks 2016 року виграла Українська команда Natus Vincere. Приз за перше місце склав 150 000 дол. США.

Щороку грандіозні виставки-шоу збирають сотні тисяч фанатів ігрової індустрії та коміксів. Такі виставки проводяться у багатьох великих містах Європи та США. На теренах СНД такі виставки проводяться у менших масштабах, але з кожним роком збирають все більшу аудиторію фанатів та набирають популярності.

Найбільша у світі ігрова виставка-шоу Electronic Entertainment Expo щороку проводиться у Виставковому центрі Лос-Анджелесу. Виставка E3 в першу чергу проводиться для журналістів та фанатів відеоігор. На Electronic Entertainment Expo розробники ігор та видавці представляють свої нові відеоігри, а виробники програмного та апаратного забезпечення нові ігрові консолі, комп'ютерну електроніку та різноманітні аксесуари [2].

Масштабні ігрові виставки проводяться не лише у США. Найбільшою Європейською подібною виставкою є Gamescom, яка проводиться щорічно у Кельні, в Німеччині.

На подібних виставках фанати ігрової індустрії можуть оцінити новинки та поспілкуватися зі своїми кумирами.

Вартість розробки комп'ютерних ігор на початковому етапі їх існування була невеликою, тому цей бізнес був доволі прибутковим. Розробники могли витратити на розробку ігор декілька місяців і продавати по кілька сотень тисяч копій, що забезпечувало високі доходи.

Багато провідних компаній-видавців було створено саме під час цього періоду. З розвитком комп'ютерних технологій, збільшувався і розмір самих компаній. Складність розробки ігор зростала, тому компаніям потрібно було збільшувати штат спеціалістів. На сьогоднішній день компанії розробники витрачають мільйони доларів на розробку однієї гри. Період розробки складає від одного до трьох років, що збільшує вимоги до бюджету гри.

Відеоігри вносять значний вклад у розвиток світової економіки, з огляду на успіх продажу ігор, ігрових платформ різного роду та ігрових аксесуарів. Деякі ігри у перші п'ять днів продажу отримують дохід більше 600 мільйонів дол. США.

Доходи від виробництва відеоігор вже майже в двічі перевищили прибутки від кіновиробництва. І скоро зрівняються з доходами від спортивної індустрії.

Реальні темпи росту ринку відеоігор складають 9,4% в рік. Індустрія напряму відеоігор тільки в США створює більше 60 тисяч робочих місць. Темпи росту числа робочих місць складають 11% в рік.

Світовий ринок відеоігор продовжує невпинно зростати. Китай є лідером в ігровій індустрії за

доходами від продажів. Друге місце займає США, третє Японія. Серед країн Східної Європи лідирує Росія після неї Польща, Румунія і на четвертому місці в Східній Європі і на 45 місці в світі знаходиться Україна.

Комп'ютерні ігри вже стали частиною політики. Уряди країн Західної Європи та США на законодавчому рівні створюють різні програми, які мають на меті надання допомоги у розвитку даної індустрії.

Розробники вкладають у розробку своїх ігор мільйони доларів так, як доходи від продажів можуть перевищити вище згадані 600 мільйонів доларів. Звісно, не всі ігри приносять такі прибутки, але і не на всі витрачають мільйони доларів. Навіть іноді ігри, що розроблені однією людиною чи маленькою групою людей, можуть принести колосальні доходи з невеликими затратами. Звісно, ця індустрія приносить доходи і державній скарбниці.

Наприклад, у Китаї річний дохід від індустрії відеоігор склав 24,4 млрд. дол. США. При цьому річний дохід України лише 68,3 млн. дол. (Табл. 2)

Таблиця 2

Річний дохід галузі відеоігор у провідних країнах світу та в Україні

1	Китай	24,4 млрд. дол. США
2	США	23,3 млрд. дол.
3	Японія	14,9 млрд. дол.
4	Німеччина	12,7 млрд. дол.
5	Франція	12,4 млрд. дол.
6	Україна	68,3 млн. дол.

В Україні теж проходять різного роду виставки, присвячені відеоіграм. Це свідчить про те, що у вітчизняної індустрії відеоігор є великий потенціал стати потужною, орієнтованою на експорт галуззю економіки.

Багато вітчизняних проектів уже сьогодні складають гідну конкуренцію закордонним. З таких проектів явно виділяються: серія ігор «S.T.A.L.K.E.R.» у тому числі і «S.T.A.L.K.E.R. Shadow of Chernobyl», «Metro 2033» та «Metro Last Light», серія ігор «Козаки» та розроблена українським філіалом компанії Wargaming гра «World of Warplanes».

Розвиток індустрії відеоігор сприяє розвитку багатьох інших галузей економіки. Таких, як ІТ сфера так, як для створення якісних ігор потрібні кваліфіковані спеціалісти: програмісти – що пишуть саму основу гри, її код; гейм дизайнер – це людина, яка створює саму ідею гри і слідкує за всіма етапами її розробки; художник – за допомогою різних допоміжних засобів, створює рівні гри, спецефекти, скутчі, і ін. Також дана індустрія сприяє розвитку комп'ютерної техніки – різних ігрових платформ і гаджетів.

Розвиток досліджуваної індустрії сприяє розвитку всієї економіки. Доходи від індустрії відеоігор щороку зростають (Рис. 1).

Доходи від індустрії відеоігор у світі

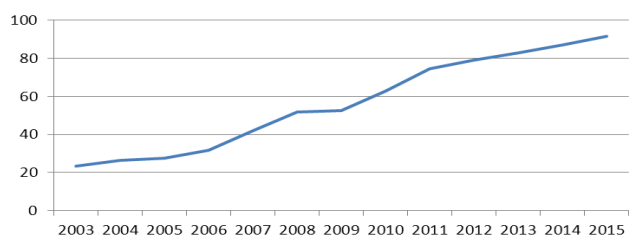


Рис. 1. Доходи від індустрії відеоігор у світі (млрд. дол.)

Доходи від індустрії відеоігор надходять з двох основних напрямів:

Продажі апаратного забезпечення (Табл. 3);

Таблиця 3

Доходи від продажів апаратного забезпечення у світі (млрд. дол.)

2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
20,3	24,8	26,4	31,7	36,9	38,5	39,7	42,3	42,8

Продажі програмного забезпечення (Табл. 4):

Таблиця 4

Доходи від продажів програмного забезпечення у світі (млрд. дол.)

2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
19,9	24,5	24,1	28,4	35,3	36,8	39,4	40,3	41,6

Розвиток індустрії відеоігор для України є дуже перспективним. Так як в Україні є немало успішних компаній, які працюють у цій сфері, а їх проекти знаходяться на одному рівні із закордонними.

Завдяки добре розвиненій індустрії відеоігор провідні країни отримують чималі доходи до свого бюджету (Табл. 2). Тому уряду України необхідно у найбільшій мірі сприяти розвитку даного сектора економіки.

Маючи доволі хорошу базу для розвитку даної індустрії, Україна може доволі швидко зайняти високі позиції на світовому ринку відеоігор.

Розвиток індустрії відеоігор прямим чином вплине на збільшення ВВП країни. Так як будуть створюватись нові робочі місця, заробітна плата буде доволі високою, про це свідчать доходи, які приносить дана індустрія. Також її розвиток буде впливати і на інші галузі економіки.

Проведення різноманітних виставок та турнірів, призведе до збільшення кількості туристів, потреби у якісному та потужному обладнанні, стимулює розвиток комп'ютерних технологій, отже доходи держави знову зростатимуть. Розвиток індустрії відеоігор буде стимулювати розвиток багатьох секторів економіки. Отже, будуть збільшуватись робочі місця, заробітні плати, доходи в бюджет, отже, зростатиме ВВП країни.

Індустрія відеоігор може стати потужною галуззю економіки орієнтованою на експорт.

Тому у цій роботі зроблено прогноз доходів від продажів різних сегментів ринку відеоігор. Щоб показати усі перспективи розвитку галузі та необхідність у її розвитку.

Спрогнозовано дохід індустрії відеоігор на 3 роки вперед. Для прогнозування використано метод середніх групових точок.

Ідея методу середніх точок схожа на ідею методу двох крайніх точок – дослідник так само проводить пряму лінію через дві точки. Однак, на відміну від методу двох крайніх точок, передбачається, що точки, через які проводиться лінія, знаходяться в середині різних частин ряду даних [3].

Метод середніх групових точок використовується, коли даних не вистачає для здійснення прогнозу з використанням складніших методів прогнозування.

Отже, хоча ці результати не інтерпретуються, як точні і надійні, але, як орієнтир майбутнього розвитку, який можна редагувати в залежності від факторів, не врахованих у даному випадку, все ж таки можна використовувати даний метод для одержання оперативних і короткострокових прогнозів.

Як показує прогноз (Рис. 2) доходи від індустрії відеоігор зростатимуть і надалі. У 2018 році доходи досягнуть позначки у 116,8 млрд. дол.

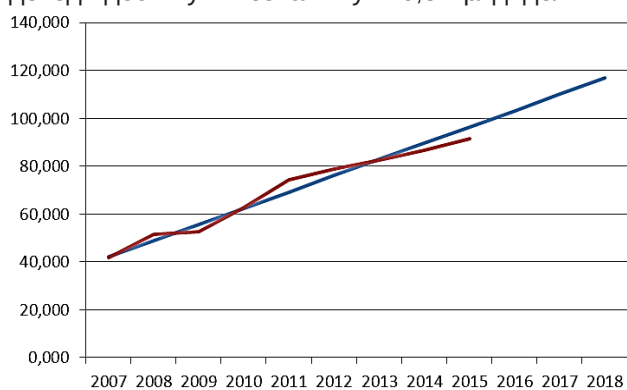


Рис. 2. Прогноз доходів від індустрії відеоігор на 3 роки (млрд. дол.)

Індустрія відеоігор приносить величезні доходи в бюджет держави, так доходи США станом на 2015 рік склали 23,3 млрд. дол. (Табл. 2). Доходи Японії склали 14,9 млрд. дол. (Рис. 4).

За складеним прогнозом доходи до державної скарбниці США від даної індустрії будуть зростати (Рис. 3).

За представленими прогнозами можна зробити висновки, що рівень доходів від досліджуваної індустрії зростає. А отже, галузь невпинно розвивається, і, на нашу думку, не виникає питання необхідності її розвитку.

Звісно, доходи України значно менші від доходів провідних країн. В Україні є все, щоб забезпечити швидкий та стабільний розвиток індустрії відеоігор, але для цього потрібно приймати необхідні рішення.

І тоді відеоігри в Україні стануть не лише частиною дозвілля, але й джерелом великих доходів.

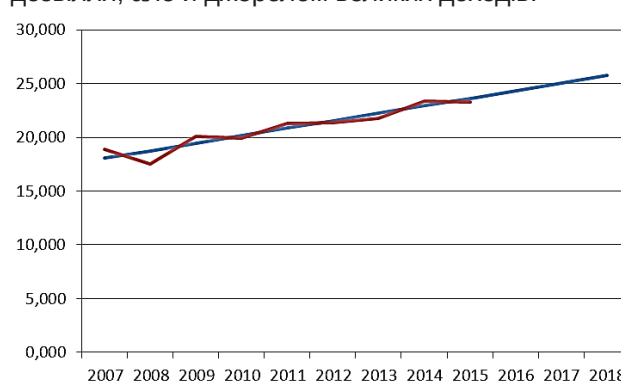


Рис. 3. Прогноз доходів до бюджету США від індустрії відеоігор

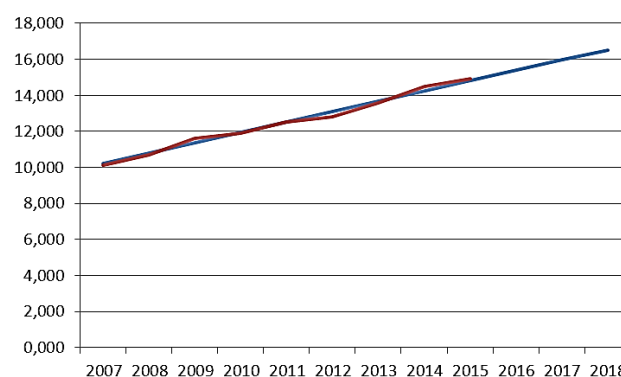


Рис. 4. Прогноз доходів до бюджету Японії від індустрії відеоігор

Висновки з попереднього дослідження. Під час дослідження даної проблеми можна зробити висновок, що індустрія відеоігор розвивається швидкими темпами, і доходи від неї щороку зростають. Як показує прогноз зростатимуть і надалі, тому розвиток даної індустрії є доволі перспективним.

В Україні індустрія відеоігор є слабо розвинутою, але у нашої держави є всі можливості, перспективи та основні переваги для розвитку даної галузі. Розвиток дозволить стимулювати й інші галузі економіки, що призведе до загального зростання економіки. Але важливою проблемою є законодавча база, яка б допомогла бізнесу процвітати та приносити гарний прибуток до бюджету країни.

Ми вважаємо, що розвиток індустрії відеоігор є одним із найперспективніших та найважливіших питань розвитку економіки країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Statista [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.statista.com/statistics/269744/global-revenues-of-the-video-game-industry-since-2003/>
2. Wikipedia [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/кіберспорт>
3. Studlanser [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://stud.com.ua/40989/ekonomika/metod_serednih_tochok

РОЗДІЛ 11. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКАВПЛИВ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗМІН ТА МЕТОДІВ МОТИВАЦІЇ
НА ЯКІСТЬ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬEFFECTS OF ORGANIZATIONAL CHANGES AND METHODS OF MOTIVATION
ON THE QUALITY OF DECISION MAKING

Мета статті полягає у виявленні впроваджених організаційних змін та методів мотивації, що найбільш вагомо впливають на якість роботи (якість прийняття рішень) персоналу компанії з Інтернет-маркетингу. Методика дослідження. Спостереження, вимірювання, аналіз і порівняння. Результати. Наведено приклад повернення керованості організації після її стрімкого росту. Проведено вимірювання і порівняння якості роботи в залежності від певних нововведень в умовах та мотивації праці, зроблені висновки щодо ефективності нововведень. Практична значущість результатів дослідження. Результати дослідження можливо використовувати для організації праці або покращення систем мотивації в ІТ-компаніях, інших проектно-орієнтованих або звичайних організаціях, де є важливим якість прийняття людиною рішень або зменшення кількості помилок в процесі розумової роботи.

Ключові слова: системи мотивації, підвищення ефективності, проектно-орієнтовані організації.

Цель статьи заключается в выявлении внедренных организационных изменений и методов мотивации, которые наиболее существенно влияют на качество работы (качество принятия решений) персонала компании по Интернет-маркетингу. Методика исследования. Наблюдение, измерение, анализ и сравнение. Результаты. Приведен пример восстановления управляемости организацией после ее стремительного роста. Проведены измерения и сравнения качества работы в зависимости от определенных ново-

введенных в условиях и мотивация труда, сделаны выводы относительно эффективности нововведений. Практическая значимость результатов исследования. Результаты исследования можно использовать для организации труда или улучшения систем мотивации в ИТ-компаниях, других проектно-ориентированных или обычных организациях, где является важным качеством принятия человеком решений или уменьшение количества ошибок в процессе умственной работы.

Ключевые слова: системы мотивация, повышение эффективности, проектно-ориентированные организации.

The purpose of the article is to identify some of the introduced organizational changes and methods of motivation that most significantly affect the quality of work (the quality of decision making) of the company's staff in Internet marketing. Methodology of research. Observations, measurements, analysis and comparison. Findings. Here you can find an example of the recovery of control under organization after its rapid growth, and measurements and comparisons of the quality of work, depending on certain conditions and innovations in labor motivation, conclusions on the effectiveness of innovations. Practical value. Results of the study can be used for the organization of work or improvement of systems of motivation in IT companies and other project-oriented or ordinary organizations, where an importance of the quality of decision-making is or when you try to decrease the number of errors in the process of mental work.

Key words: motivation systems, increase in efficiency, project-oriented organizations.

УДК 331.1

Приймак І.В.

аспірант

Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. У молодих компаній, як і у інших організаційних систем, при швидкому їх рості, становлення підсистем управління майже завжди відстає від росту розміру і функціональності всієї організації або окремих її підрозділів. Виникає ситуація, коли менеджмент втрачає контроль за ефективністю роботи просто через фізичну нездатність за час своєї роботи охопити контролем та допомогою всіх співробітників, бо при малій кількості співробітників робочі питання та функція контролю, зазвичай, вирішуються персональною взаємодією. Це призводить до того, що збільшення кількості працівників не призводить до пропорціонального збільшення кількості

та покращення якості виробництва кінцевого продукту, навіть якщо не брати до уваги перші дні роботи нових найманців, коли людина вчиться. Ця стаття на реальному прикладі компанії з Інтернет-маркетингу (основна діяльність – послуги з супертаргетованого email-маркетингу, діє на основі проектно-орієнтованого управління, має допоміжні підрозділи з розробки програмного забезпечення, тощо) показує проблематику та вплив тимчасової відсутності контролю, що виникає через відставання розвитку управляючих підсистем, на ефективність роботи персоналу, а також приклад вирішення цієї проблеми.

Наукова новизна полягає у порівнянні та виявленні найбільш впливаючих на якість роботи заходів, серед наступних: створення системи навчання,

підрозділу контролю та персональної відповідальності, підрозділу покращення якості інформації, розбиття великої кількості основної маси працівників на кілька команд зі створенням конкуренції між ними та впровадження інших заходів. Вимірювання ефективності впливу проводилось через відсоток допущених помилок та інші менш вимірювані фактори (невдоволені клієнти, тощо).

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідження впливу покращення організаційної структури та змін систем мотивації на ефективність роботи працівників ІТ-компаній та компаній, схожих за змістом, проводили: В. Княжицький, В. Мусяченко, Л. Мельник, О. Волк, Л. Верещанина, А. Петрушко, З. Богдашкина, В. Агапонова, Т. Бреус, В. Пак, Н. Нужина ті інші.

В. Княжицький розглядав навчання, як метод нематеріальної стимуляції [1]. В. Мусяченко досліджувала вплив навченості і роботи менеджерів по персоналу на підбір співробітників, мотивацію, утримання, корпоративну культуру та інші аспекти роботи в ІТ-компаніях [2]. Л. Мельник та О. Волк досліджували удосконалення методів мотивації в Україні з урахуванням міжнародного досвіду [3]. А. Петрушко розкривав практичні аспекти мотивації праці ІТ-спеціалістів у сучасних організаціях [4]. Т. Бреус виділила основні засоби мотивації в ІТ-компаніях і розкрила їх зміст [5]. В. Пак та Н. Нужина описали систему мотивації персоналу в Google [6].

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження впливу впровадження персональної відповідальності та організаційних змін на якість роботи (якість прийняття рішень) персоналу компанії з Інтернет-маркетингу у розрізі п'яти місяців. Окрім впровадження персональної відповідальності, були впроваджені такі зміни: розбиття груп працівників на невеликі команди складом 4-8 людей, вимірювання кількості та якості виконаної роботи, навчання, командні та індивідуальні змагання. Вплив різних факторів на якість роботи показано за допомогою вимірювання відсотка допущених помилок та через інші менш вимірювані фактори (невдоволені клієнти, тощо).

Виклад основного матеріалу дослідження.

У даному дослідженні під якість роботи розуміється перш за все правильність прийняття рішень людей з основної маси досліджуваних працівників (будемо називати їх «верифікатори») по включенню по критеріям маркетингової кампанії конкретних людей («контактів») у перелік для розсилання їм емайлів з пропозиціями від замовників реклами. Якість прийняття рішень з кінця першого місяця починають перевіряти «контролери». Емайлів, зі зв'язаними з ними даними для верифікації, по заздалегідь визначеним з замовником критеріям цільової аудиторії, вивантажуються з бази контактів у вигляді списків. Верифікаторам треба перевірити зв'язані з емайлами дані, якщо потрібно – оновити їх, порівняти з критеріями цільової аудиторії

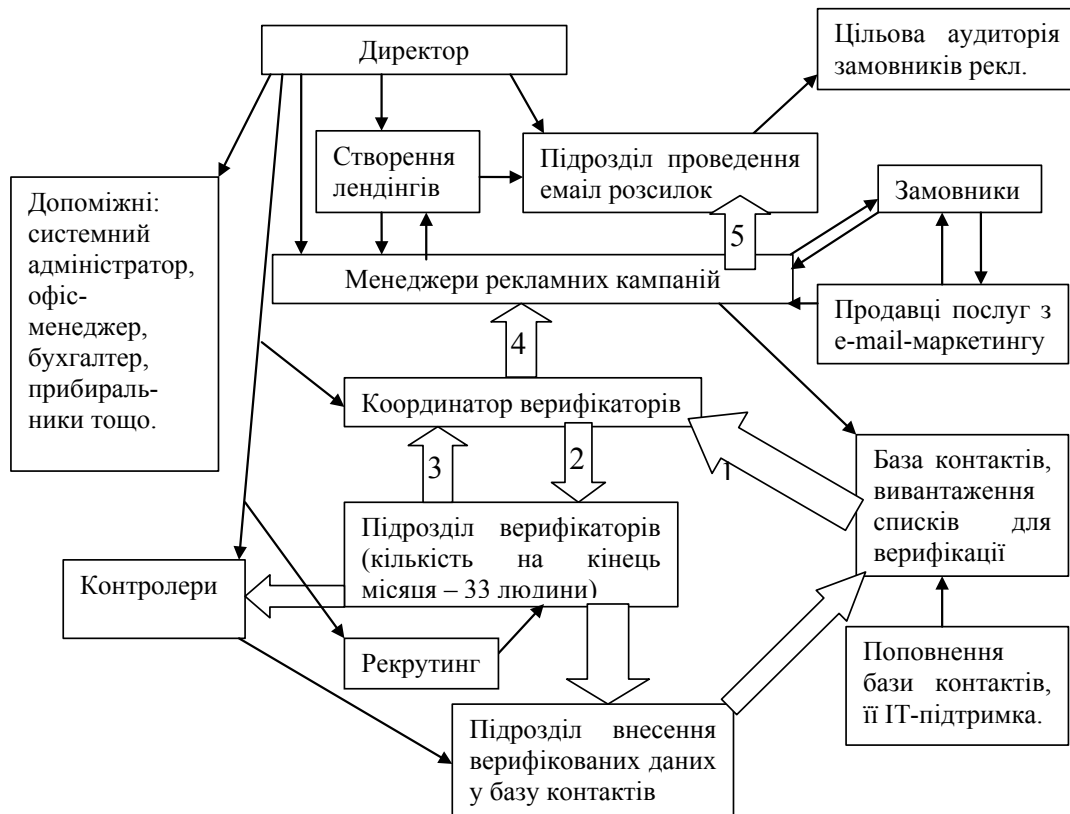


Рис. 1. Спрощена схема роботи та стан підприємства на кінець першого місяця досліджень

і прийняти рішення по включенню емайлу конкретної людини у розсилку. Більш наочно організаційні схеми будуть показані далі, з навмисним упушенням назв організації та деяких деталей. Дуже важливо, що з самого початку дослідження у верифікаторів були норми з кількості перевірки, які весь час досліджень в середньому виконувались. Хоча було помічено, що перевиконання норм (що виражалося у прийнятті рішень швидше), майже завжди призводило до збільшення кількості помилок, у той час, як деякі досить часто не виконували норму, показуючи високу якість перевірки списків. Це підтверджує загальну монотонність роботи та теорію щодо доцільності використання навчання як одного з методів мотивації, важливість періодичної зміни діяльності [1].

Діяльність верифікаторів можна охарактеризувати, як проекту: різні списки з контактами перевіряє майже завжди різний склад верифікаторів і завжди у різних пропорціях, критерії для відбору контактів у кожній маркетинговій кампанії майже завжди відрізняються, рекламна кампанія по кожному списку повинна відбутися у зафіксований у контракті термін. При організації діяльності і взаємодії верифікаторів з іншими підрозділами з початку дослідження використовуються деякі техніки зі Scrum, їх кількість з часом збільшується. До початку дослідження компанія працювала 9 місяців.

1. Перший місяць досліджень.

1.1. Схема роботи. Спрощена схема роботи підприємства, що описує головні виробничі етапи та стан організації на кінець місяця, приведена на рис. 1. Опис та розшифровка рисунку наведені після нього.

Тонкими стрілками позначається обмін тільки інформацією, договірні відносини, тощо, направлення рекрутерами людей прямо у підрозділ верифікаторів, директор впливає на всі ланки роботи, тому його робочі відносини чітко не виділені. Після продажу послуг з реклами та закріплення основних умов, справи із замовником передаються менеджерам кампаній. Вони уточнюють цільову аудиторію, можуть вести переговори по строкам, після формування критеріїв вони передають інформацію у відділ вивантаження контактів. Товстими стрілками позначається передача роботи з контактами. Після вивантаження за критеріями певної кількості контактів (більшої, ніж договірна, бо не всі контакти підійдуть під критерії після перевірки) у окремий список, цей список з передається координатору верифікаторів з певною назвою, що розшифровує його (стрілка 1). Координатор верифікаторів проводить підготовку списків до перевірки і розподіляє списки між верифікаторами (стрілка 2). Після перевірки контактів зі списків, вони повертаються координатору верифікаторів (стрілка 3) для деякої перевірки та підготовки до відправлення менеджерам кампаній (стрілка 4).

Менеджери кампаній проводять остаточні перемовини із клієнтами і розгляд контактів на предмет згоди щодо їх включення у розсилку. Після цього списки відправляються підрозділу проведення емайл розсилок (стрілка 5). Контролери – додаткова функція в організації, в перший місяць вони на роботу майже не впливають, особливості їх роботи у перший місяць наведені далі. Підрозділ внесення верифікованих даних у базу контактів виконує свої додаткові функції для підтримання бази даних своєї актуальності.

1.2. Особливості роботи у перший місяць. Точна середньомісячна кількість верифікаторів не була підрахована, на кінець місяця їх кількість складала 33 людини і тільки один координатор. Система підготовки новачків полягала у передачі навичок від більш досвідчених колег, що значно знижувало продуктивність останніх. Іноді підготовка полягала у самонавчанні протягом дня через читання тренінгових матеріалів і паралельної праці.

Середньомісячна кількість контролерів – 3 людини. За виключенням останніх двох днів місяця, їх функції полягали у вибірковій перевірці вже верифікованих списків для виявлення найбільш поширених помилок в роботі (але не в результатах прийняття рішень) та консультаціях щодо включення певних контактів до розсилки. З середини місяця вводяться щотижневі мітинги з верифікаторами для висвітлення найпоширеніших помилок (але це все ще в основному помилки не в результатах прийняття рішень, а у процесі та формальностях верифікації).

У верифікаторів немає персональної відповідальності за прийняте рішення по включенню контактів до розсилки: не існує ніяких позначок, що відражали б хто і який рядок перевірів. Всі 33 людини є однією командою. У середині місяця стало очевидно, що система роботи, побудована на довірі, працює, але призводить до колективної безвідповідальності і не надто ефективного використання робочого часу. Існує статистика і норма з перевірки 160 контактів на день (або в середньому 20 на годину, по 1 рішенню кожні 3 хвилини), але чи правильна ця статистика і чи не дописують собі люди невиконаної у реальності роботи – перевірити складно, один координатор не встигає за 33 людьми, а у інших не має прав і мотивації для відслідковування, тощо. Багато робочого часу верифікаторами проводиться у інших приміщеннях та за неробочими справами: куріння, кухня, розмови по телефону та з колегами, а на комп'ютері – соціальні мережі, неробочий інформаційний контент або навіть комп'ютерні ігри.

Система мотивації складається фактично тільки з видачі премій у невідомій сумі раз на місяць 3-4 верифікаторам, які визначаються як кращі за суб'єктивними враженнями від їх роботи у координатора і директора.

Зв'язку верифікаторів з менеджерами кампаній майже немає.

1.3. Якість прийняття рішень верифікаторами. Підрозділ з перевірки роботи верифікаторів почав перевіряти діяльність людей персоналізовано тільки в останні два дні першого місяця. З 33 наявних на той час верифікаторів було перевірено 156 рішень 12 з них, знайдено 29 помилок, тобто середній відсоток помилок у прийнятті рішень становив біля 18,59%, тобто майже кожне п'яте рішення було помилковим. Варто відзначити, що підрозділ з перевірки якості роботи верифікаторів працював тільки 2 дні, його робота теж не була досить відрегульована, люди самі допускали помилки у прийнятті рішень, тощо, тому відсоток помилок на кінець першого місяця варто вважати завищеним через невідрегульованість роботи та суб'єктивізм контролерів, хоча певну картину реальності він відображає. Дуже важливо відмітити, що на четвертому (передостанньому) етапі роботи зі списками, коли менеджери кампаній проводять остаточні переговори із замовниками щодо включення конкретних контактів у розсилку, від замовників було біля трьох повернень списків і незгоди проводити і оплачувати розсилки за ними, бо велика кількість контактів не підходили під цільову аудиторію (на думку представника замовників). За першим місяцем досліджень можна зробити висновок, що керованість та якість роботи

верифікаторів, основного виробничого підрозділу організації, не була задовільною.

2. Другий місяць досліджень.

2.1. Схема роботи у другий місяць. Спрощена схема роботи підприємства, що описує головні виробничі етапи та стан організації на кінець місяця, приведена на рис. 2.

2.2. Особливості роботи у другий місяць у порівнянні з першим.

За другий місяць роботи всього перевірялось 44 верифікаторів і їх рішень. У порівнянні з першим місяцем, найбільш значні зміни у роботі полягали у:

- дії з самого початку місяця персональної відповідальності за кожне рішення верифікатора (навпроти рядка з всіма даними контакту, що перевірявся на відповідність критеріям рекламної кампанії, ставився номер картки-ключа верифікатора, таким чином навіть з часом стало можливо визначити, хто перевіряв конкретний рядок і, відповідно, прийняв те чи інше рішення);

- розбивці верифікаторів на 3 групи, кожна з яких очолив свій координатор. Також залишився головний координатор. Таким чином робота стала більш керованою.

Частину списків стали передавати менеджерам кампаній тільки після перевірки підрозділом контролю, таким чином намагалися уникнути невдоволеності та повернення списків від ключових замовників.

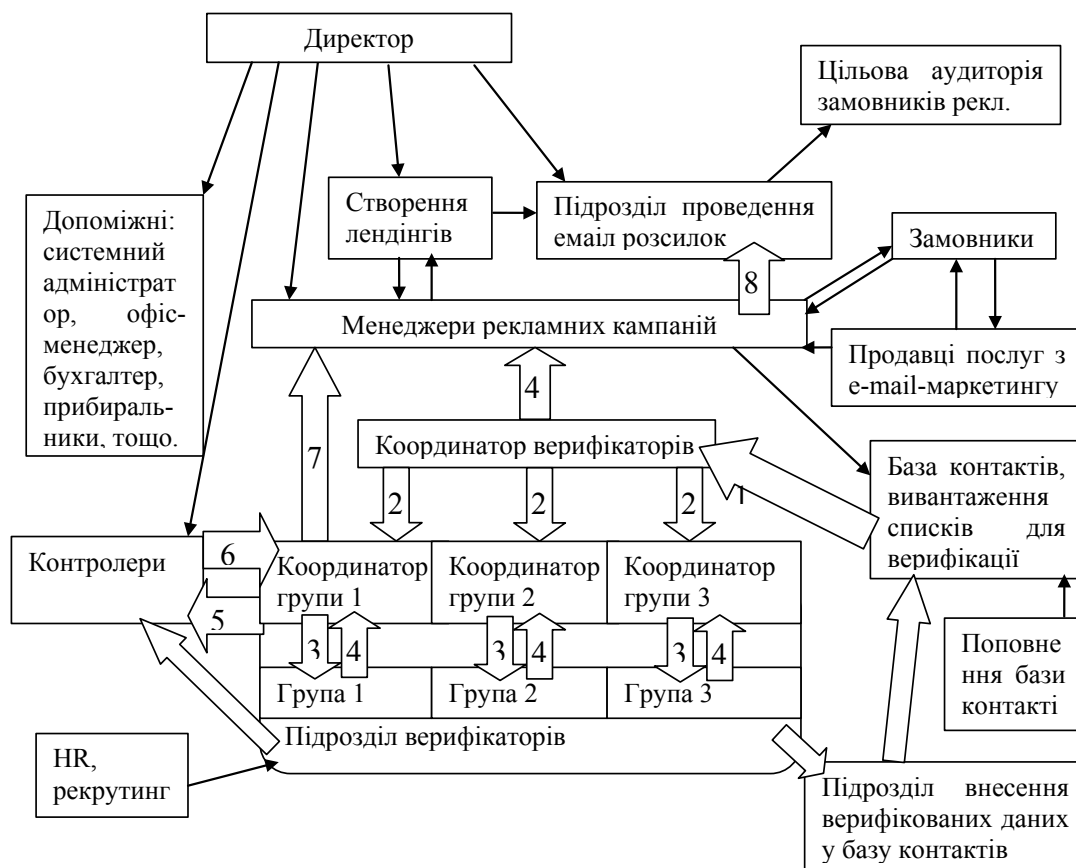


Рис. 2. Спрощена схема роботи та стан підприємства на кінець другого місяця досліджень

Системи підготовки, мотивації, взаємодії верифікаторів з контролерами і менеджерами кампаній залишилися тими самими. Відправляти перевірені списки менеджерам кампаній могли всі чотири координатори. Лишилися деякі проблеми з дисципліною.

2.3. Якість прийняття рішень верифікаторами.

За другий місяць роботи було перевірено 44 верифікаторів і 3978 їх рішень. Було знайдено 408 помилок, що складає майже 10,26% від перевірених. В цілому спостерігалися позитивні тенденції відносно якості роботи. Повернення списків від невдоволених клієнтів точно не підраховані, але вони були у кількості 1-2 списків.

3. Третій місяць досліджень.

3.1. Схема роботи у третій місяць. Спрощена схема роботи підприємства, що описує головні виробничі етапи та стан організації на кінець місяця, приведена на рис. 3.

3.2. Особливості роботи у третій місяць у порівнянні з другим.

Як видно з рис. 3, у третій місяць роботи почав роботу підрозділ навчання нових верифікаторів (з другої декади, конкретно – з 12 числа третього місяця), тривалість навчання – три дні. Новачками

у даному разі прийнято вважати тих, хто щойно прийшов у компанію і ще не почав працювати, але потім ними ще вважали тих, хто працює менше місяця. Реально підрозділ навчання складався з одного досвідченого верифікатора, якому виділили приміщення і обладнання. Це зіграло велику роль у майже повній відсутності зниження продуктивності людей з основного складу верифікаторів, що раніше були вимушені навчати нових людей всім процесам: зазвичай це 3-5 новачків кожного тижня, що в основному заміщали тих, хто пішли. Із зайнятості навчанням однієї спеціальної людини, а не 3-5 людей з основного складу, були отримані чисельні та очевидні переваги, у тому числі виражені у зменшенні помилок. Це ще раз підтверджує, що витрати на непідготовлений персонал можуть в 4-5 разів перевищити витрати на його попередню підготовку [1]. З того ж тижня по всьому офісу були розставлені камери. Проблем з дисципліною та нецільовим проведенням часу зменшились.

Найбільш важливим нововведенням було розбиття кожної з великих груп на 2 маленьких команди зі своїми лідерами та створення між ними конкуренції: кількість помилок була взята до уваги і було оголошено конкурс на кращу команду. Кожен

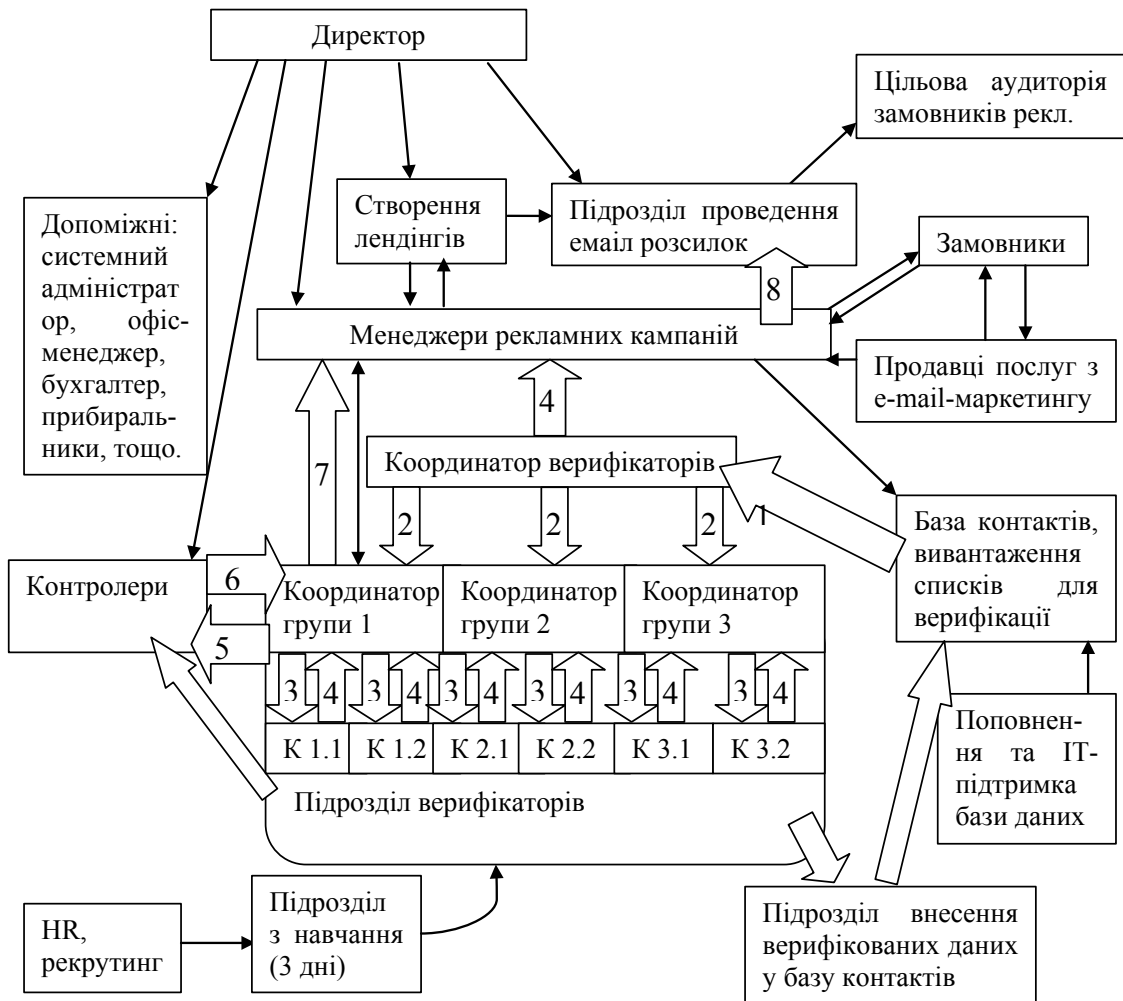


Рис. 3. Спрощена схема роботи та стан підприємства на кінець третього місяця досліджень

з членів тої з шести команд, що отримає третє місце, отримає бонус у розмірі «х» («х» дорівнює приблизно 10% від середньої зарплати серед верифікаторів), кожен з членів команди, що посяде друге місце, отримає бонус у розмірі 2х, кожен з членів команди-лідера отримає бонус у розмірі 3х. Таким чином утворилася ситуація «колективної відповідальності», що дуже впливало на поведінку кожного члена невеликих команд з 5-7 людей і відносин між ними. Також нагородження трьох команд з шести давало відчуття високої ймовірності отримати бонуси і ніби поділяло підрозділ верифікаторів на кращу та гіршу половину, тому цю техніку мотивації можна розглядати ще і як нематеріальну, бо у колективі у результаті відчувалась якась престижність від приналежності до нагороджених, чи ні. Кожна людина відповідально відносилась до прийняття рішень і у разі суперечливої помилки верифікатори і лідери відповідної команди часто намагалися доказати свою точку зору контролерам або навіть менеджерам кампаній (бо часто за ними було передостаннє слово по включенню контактів у розсилку, також вони могли запитати у замовників, у яких було останнє слово, хочуть чи ні вони бачити таких клієнтів) щоб потім ті вплинули на контролерів прямо або через вищий менеджмент. Таких спірних моментів було достатньо, але через широкі консультації завжди приходили до згоди. Вся статистика була прозорою і була доступна для перегляду лідерам та координаторам груп, при бажанні – кожному верифікатору. Також статистика деякою мірою контролювалась вищим керівництвом на предмет особистих симпатій чи антипатій зі сторони контролерів: кожен контролер 1 тиждень перевіряв одну команду, наступного тижня – іншу і т. д. Також був об'явлений конкурс в індивідуальному заліку: кращий верифікатор отримає бонус у розмірі 2х.

Важливим було налагодження контакту з менеджерами кампаній: стали регулярними координація взаємодії, уточнення критеріїв цільової аудиторії рекламної кампанії за запитом, тощо.

3.3. Якість прийняття рішень верифікаторами.

За третій місяць роботи було перевірено 40 верифікаторів і 7395 їх рішень (приблизно 7,02% всіх рішень за місяць). Було знайдено 365 помилок, що складає майже 4,93% від перевірених. В цілому також спостерігалися позитивні тенденції відносно якості роботи. Повернення списків від невдоволених клієнтів не спостерігалися.

Конкретно у першій групі було перевірено 2174 рішення, знайдено 76 помилок, що складає 3,50%. У другій групі було перевірено 2879 рішень, знайдено 158 помилок, що складає 5,49%. У третій групі було перевірено 2342 рішення, знайдено 131 помилку, що складає 5,59%. У командному змаганні перше місце отримала одна з команд першої групи. Таким чином, через командно-інди-

видуальну конкуренцію, було впроваджено метод матеріальної мотивації з урахуванням міжнародного досвіду, що досить швидко дало результати у підвищенні якості прийняття рішень [3].

Варто відмітити, що робота контролерів на той час вже стала достатньо відрегульованою та стабільною.

4. Четвертий місяць досліджень.

4.1. Схема роботи у четвертий місяць. Схема роботи у четвертий місяць суттєво не змінилась, з кращої команди третього місяця, що була у першій групі, утворили нову, четверту групу, розподіляючи новачків серед них. Таким чином підрозділ верифікаторів став складатися з 4 груп, у кожній по 2 команди.

4.2. Особливості роботи у четвертий місяць.

Основним нововведенням був відхід від бінарної системи прийняття рішень: з'явилась можливість ставити знак питання щодо включення до розсилки найбільш спірних контактів. Кількість знаків питання не повинна була перевищувати 20% від загальної кількості перевірених контактів. Звичайно, спочатку цим стали зловживати.

Нова система навчання діяла весь місяць.

Залишилася та сама система мотивації, але цього разу змагалися 8 команд, а не 6, в індивідуальному заліку – 44 людини, а не 40.

Взаємодія верифікаторів з контролерами і менеджерами кампаній залишились тими самими. Усестороння взаємодія і консультації з останніми стали регулярними.

4.3. Якість прийняття рішень верифікаторами.

За четвертий місяць роботи було перевірено 44 верифікаторів і 13919 їх рішень (приблизно 11,89% всіх рішень за місяць). Було знайдено 302 помилки, що складає майже 2,17% від перевірених. В цілому спостерігалися позитивні тенденції відносно якості роботи. Повернення списків від невдоволених клієнтів не спостерігалися.

Конкретно у першій групі було перевірено 3057 рішень, знайдено 75 помилок, що складає 2,45% (у порівнянні з 3,50% у третій місяць). У другій групі було перевірено 3965 рішень, знайдено 97 помилок, що складає 2,45% (у порівнянні з 5,49% у третій місяць). У третій групі було перевірено 3437 рішень, знайдено 75 помилок, що складає 2,18% (у порівнянні з 5,59% у третій місяць). У четвертій групі було перевірено 3460 рішень, знайдено 55 помилок, що складає 1,59% (у третій місяць четверта група існувала у складі першої). У командному змаганні перше і друге місце отримали команди четвертій групі, основний склад якої отримав перше місце у командному заліку і у попередній місяць.

Свою роль зіграло також зменшення плину кадрів: основний склад більшості команд становили люди, що к середині четвертого місяця працювали у компанії більше двох місяців. Також підтвердила

себе теорія про важливість навчання рекрутерів, менеджерів по персоналу, створення корпоративної культури на утримання персоналу, плин кадрів [2].

5. П'ятий місяць досліджень.

5.1. Схема роботи у п'ятий місяць. Схема роботи у п'ятий місяць суттєво не змінилась, з великої кількості новачків утворили 5 групу, що не була розділена на команди і працювала у інший час. Очолив 5 групу один з досвідчених верифікаторів.

5.2. Особливості роботи у п'ятий місяць.

Найбільш важливим було змінення системи матеріальної мотивації до виключно індивідуальної: командні змагання були відмінені, очевидно, через намагання зекономити. Нова система мотивації полягала у введенні премій для 8 кращих верифікаторів, восьмий з яких отримував премію у розмірі 3Y, де Y дорівнює приблизно 2% від середньої зарплати у колективі. Той, хто посяде сьоме місце, мав отримати премію у розмірі 4Y, і так далі із шагом в «Y», найкращий верифікатор мав отримати премію у розмірі 10 Y.

З початку п'ятого місяця на кожен робочий комп'ютер були встановлені програми для відслідковування дій працівників. Очевидно, що бажання проводити час у соціальних мережах, навіть після виконання норми, зменшилося. Робота стала більш плавною. Хоча спочатку це нововведення, звичайно, викликало незначну негативну реакцію.

Ще однією важливою обставиною було значне покращення тренінгових матеріалів, інструкції, за якими працювали і приймали рішення верифікатори. Майже спочатку місяця вони були суттєво доповнені, упорядковані і майже лишилися двозначності і невизначених категорій, що відносяться до роботи.

Також на деяких типах списків було введено можливість поставити верифікатору помилку за невірну адресу, це незначно підвищило загальну кількість помилок.

5.3. Якість прийняття рішень верифікаторами.

На початку місяця, після об'явлення нових умов змагань, якість прийняття рішень зменшилась, але потім вирівнялась до приблизно тих же показників. Зіграло роль ще і те, що люди просто видихаються і не можуть підтримувати високий темп постійно.

За п'ятий місяць роботи було перевірено 56 верифікаторів і 14954 їх рішення (приблизно 12,77% всіх рішень за місяць). Було знайдено 380 помилок, що складає приблизно 2,54% від перевірених. В цілому спостерігалися невеликі негативні тенденції відносно якості роботи, хоча її плавність (розподілення робочого часу) покращилась. Повернення списків від невдоволених клієнтів не спостерігалися.

Конкретно у першій групі було перевірено 2493 рішення, знайдено 66 помилок, що складає 2,65% (у порівнянні з 2,45% попереднього місяця). У другій групі було перевірено 3643 рішення, знайдено 87 помилок, що складає приблизно 2,39% (у порівнянні з 2,45% попереднього місяця). У третій групі було перевірено 3756 рішень, знайдено 86 помилок, що складає 2,29% (у порівнянні з 2,18% попереднього місяця). У четвертій групі було перевірено 3774 рішення, знайдено 69 помилок, що складає близько 1,83% (у порівнянні з 1,59% попереднього місяця). У п'ятій групі було перевірено 1288 рішень, знайдено 72 помилки, що складає близько 5,59% (у попередньому місяці п'ятій групі не існувало). Як ми бачимо, тільки друга група із чотирьох показала покращення

Таблиця 1

Вплив ключових нововведень на якість прийняття рішень верифікаторами

	Місяць 1	Місяць 2	Місяць 3	Місяць 4	Місяць 5
Ключові нововведення у порівнянні з попереднім місяцем		1. Персональна відповідальність. 2. Розбивка підрозділу на 3 групи зі своїм координатором	1. Підрозділ навчання. 2. Розбиття груп на команди і початок змагань між ними. 3. Розстановка камер спостереження. 4. Початок взаємодії з менеджерами кампаній.	1. Заміна бінарної системи (поява знаків питань). 2. Підрозділ навчання і взаємодія з менеджерами кампаній діють весь місяць. 3. Зменшення плину кадрів	1. Тільки індивідуальна мотивація. 2. Встановлення програм для відстежування дій на комп'ютері. 3. Покращення інструкцій.
Всього верифікаторів	33 (перевірено 12)	44	40	44	56
Кількість перевірених рішень	156	3978	7395	13919	14954
Кількість помилок	29	408	365	302	380
Відсоток помилок	18,59	10,26	4,93	2,17	2,54
Приріст % помилок від попереднього місяця	-	-44,81	-51,95	-55,98	+17,05
Спостережені невдоволення замовників	3	1	0	0	0

показників, у той час як у попередній місяць покращили показники три групи з трьох, що існували у попередні місяці, хоча це можна сказати і про четверту, яка працювала краще, ніж у попередній місяць перша, з якої вона утворилась. Також варто відмітити, що у командному заліку у цьому місяці перше місце все одно зайняла б команда з четвертої групи.

Висновки і перспективи подальших досліджень у поданому напрямку. Дане дослідження показало можливі рішення при втраті керованості колективом через його надмірний та/або швидкий ріст. Також в процесі дослідження було доведено вплив впровадження персональної відповідальності, організаційних змін та інших факторів на якість роботи працівників підприємства, що займається Інтернет-маркетингом. Дослідження не вимірювало всіх можливих факторів і їх показників, що могли впливати на кількість і якість роботи, але ясно показало ефект від впровадження ключових нововведень саме на якість прийняття рішень, у деякому сенсі – якість розумової діяльності на роботі. Табл. 1 показує порівняння якості роботи по місяцям.

Так, введення персональної відповідальності та побудованої на взаємозалежності командної системи мотивації мали, на думку автора, найбільший вплив на якість роботи. Значний вплив на статистику мало створення системи навчання новачків, які приступали до роботи не з першого дня, а з четвертого і вже більш-менш підготовленими: новачки (ті, хто працює менше місяця) все ще робили виражено більшу за інших кількість помилок, але цей відсоток, все ж, значно зменшився. Інші нововведення мали менший вплив, а відхід від командно-індивідуальної системи мотивації до виключно індивідуальної, очевидно, мав негативний ефект. Це також підтверджують інші дослідження: серед організацій, де існує система мотивації, під час опитування персонал цих організацій назвав найбільш вагомими матеріальні методи [4]. Була доказана необхідність мотивації персоналу, що займається розумовою працею [5].

Наступними можливими експериментами з підвищення продуктивності та/або якості роботи може бути впровадження чисто командних сис-

тем мотивації, інтегральних показників кількості/якості, тощо. Проектно-орієнтований підхід та широко використовуваний в ІТ-компаніях підхід з юридичного оформлення діяльності за допомогою ФОП (фізична особа-підприємець), дозволяє міряти працю не проведеним часом, а одиницями робіт, що у зв'язці з інтегральними показниками кількості/якості виконаних робіт та приведеними у цьому дослідженні методами мотивації, може дати значний ефект, виражений у підвищенні якості і кількості виконуваної роботи, а відповідно – збільшенні прямих доходів і зменшенні непрямих витрат (при деякому збільшенні видатків на введення та підтримання необхідних заходів). Однак, для приваблення найбільш талановитих працівників, ще на стадії співбесід вони повинні знати, що в організації є всі засоби для комфортної роботи [6]. Досвід, отриманий у цьому дослідженні, можна переносити на інші, не тільки проектно-орієнтовані організації.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Княжицький В. В. Мотивация технического персонала. Обучение как метод нематериальной стимуляции // Фаст Лейн. – 2012. – 17 с.
2. Мусіяченко В. Ф. Концепция и описание Первой практической школы менеджеров по персоналу в IT-сфере "ITHunt" // ITHunt. – 2016. – 5 с.
3. Мельник Л. Г., Волк О. М., Гайтина Н. М., Рибалка М. В. Удосконалення методів мотивації працівників на підприємствах України з урахуванням міжнародного досвіду // Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». – 2012. – №4. – С. 55-63.
4. Петрушко А. В. Практические аспекты мотивации труда IT-специалистов в современных организациях // Сучасні суспільні проблеми у вимірі соціології управління: збірник наукових праць ДонДУУ. Том XV. Серія «Спеціальні та галузеві соціології». Випуск 281. – 2014. – №4. – С. 163-168.
5. Бреус Т. Эффективная мотивация IT-персонала // Кадровик Украины. – 2009. – №1 (25).
6. Пак В. Д., Нужина Н. І. Мотивация персонала: как это делают в крупнейшей ИТ-компани, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://research-journal.org/social/motivaciya-personala-kak-eto-delayut-v-kрупnejšej-it-kompanii-2/>.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ НЕФОРМАЛЬНОЇ ОСВІТИ

MODERN TRENDS OF NON-FORMAL EDUCATION DEVELOPMENT

В статті наведено дані дослідження освіти дорослих в розвинених країнах та в Україні, які свідчать про збільшення попиту на освітні послуги саме в неформальному секторі, що характерно для різних галузей знань та вікових категорій. Досліджено показники розвитку неформальної, зазначена позитивна динаміка розвитку електронного навчання, зокрема, масових відкритих онлайн курсів. На основі дослідження тенденцій розвитку освітньої галузі як в світі, так і в Україні, відзначається зростання національних освітніх систем, урізноманітнення змісту, форм і технологій надання освітніх послуг. Ці зміни зумовлюють необхідність більш гнучких підходів у регулюванні розвитку освіти.

Ключові слова: вища освіта, неформальна освіта, МООС, тенденції розвитку, регулювання.

В статье приведены данные исследования образования взрослых в развитых странах и в Украине, которые свидетельствуют об увеличении спроса на образовательные услуги именно в неформальном секторе, что характерно для различных областей знаний и возрастных категорий. Исследованные показатели развития неформального образования, указывают на положительную динамику развития электронного обучения, в частности, массовых откры-

тых онлайн курсов. На основе исследования тенденций развития образования как в мире, так и в Украине, отмечается рост национальных образовательных систем, разнообразие содержания, форм и технологий предоставления образовательных услуг. Эти изменения обуславливают необходимость более гибких подходов в регулировании развития образования.

Ключевые слова: высшее образование, неформальное образование, МООС, тенденции развития, регулирование.

The article presents data on adult education in developed countries and in Ukraine, which testify to the increased demand for educational services in the non-formal sector, which is typical for various fields of knowledge and age categories. The research indicators of the development of non-formal education point to a positive dynamics in the development of e-learning, in particular, mass open online courses. Based on the study of the trends in the development of education both in the world and in Ukraine, there is an increase in national educational systems, a diversity of content, forms and technologies for providing educational services. These changes necessitate more flexible approaches in regulating the development of education.

Key words: higher education, non-formal education, MEP, development trends, regulation.

УДК 37.061

Коваленко М.О.

аспірант,

Класичний приватний університет

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку галузь освіти зазнає радикальних змін. Ці зміни спричинені низкою економічних, соціальних та технологічних зрушень. Збільшення темпів науково-технічного прогресу, глобалізація, постійний розвиток інформаційно-комунікаційних технологій та багато інших чинників викликають виникнення нових або модифікованих компетенцій фахівців всіх галузей економіки. В таких умовах тільки ефективна система освіти, яка поєднує широке коло різних типів та методів навчання, здатна швидко адаптуватись до світових тенденцій розвитку, може забезпечити національні економіки висококласними фахівцями, та задовольняє потреби економіки знань. Тому дослідження основних тенденцій розвитку освіти рідних ступенів формалізації (формальної, неформальної та інформальної) як в глобальному, так і національному контекстах є важливою задачею суб'єктів державного регулювання освітньої галузі, академічної спільноти та широкого загалу науковців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визнання освіти ключовим чинником формування та розвитку людського капіталу зумовлює велику увагу до неї з боку зарубіжних та вітчизняних науковців. Слід зазначити, що на особливу увагу заслуговує неформальна освіта через її істотний вплив на креативний розвиток та підвищення якості людського капіталу. Тому, саме її дослідженню присвячені наукові роботи відомих

вчених, таких як Р. Барт, Ф. Кумбс, М. Ноулз, К. Робінсон та багато інших. Щодо українських науковців, то розвиток освіти в Україні, в тому числі і неформальної, є предметом дослідження у працях В.П. Андрущенка, В.І. Лугового, О.М. Левченка, Л.Б. Лук'янової, Н.В. Ушенко та інших.

Постановка завдання. Дослідження сучасних тенденцій розвитку неформальної освіти в Україні та світі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якісна професійна підготовка висококласного фахівця можлива лише за умови реалізації концепції «освіти шириною в життя» (lifewide learning), яка акцентує увагу не тільки на постійності процесу навчання, але і на різноманітності його форм: формальне, неформальне та інформальне. Тобто навчання може здійснюватися як в освітньому закладі, так і поза його межами: на робочому місці, в сім'ї, тощо. Будь-який навчальний процес можна представити як просування учня за певною освітньою траєкторією.

Освіту в сучасному світі сприймається як процес підтримки розвитку людини від народження до смерті, що включає виховання, навчання і самонавчання. І формальні інститути освіти – лише одна з частин цього явища.

Розвиток неформальної освіти і її значення для визначення пріоритетів освітніх політик європейських країн значно вплинуло на визнання того факту, що отримання кваліфікації забезпечується

не тільки в результаті навчання в освітніх організаціях, а й іншими, більш гнучкими шляхами, наприклад, вдома або на роботі. Це відображається в тому, що все частіше професійна підготовка відбувається через неформальну освіту.

В середньому по країнах ОЕСР, вищу освіту мають 35% серед 25-64-річних і 42% серед 25-34-річних. Переважна більшість мають ступінь бакалавра. Оскільки глобалізація і технологічні зміни формують потреби ринків праці у всьому світі, попит на людей з більш широкою базою знань і більш спеціалізованими навичками продовжує зростати. За останні десятиліття, розширення в системі вищої освіти було значним, і частка людей у віці 25-34 роки з вищою освітою є найвищою приблизно в половині країн ОЕСР [1].

Науково-технічний прогрес та глобалізація економіки висувають нові вимоги до навичок зайнятих в економіці. Вищий рівень освіти і кваліфікації пов'язаний з більш високим рівнем базових навичок, і переводить на більш високий рівень зайнятості. Недавні випускники з вищою освітою в Європі в 2015 році мали рівень зайнятості 81,9%, що на 11,1 процентних пункти вище, ніж ті, що мають середню професійну підготовку [2]. Тому підвищення кваліфікації, особливо осіб з низькою кваліфікацією і соціально незахищених груп, є одним пріоритетів розвитку у всіх країнах світу.

Обстеження освіти дорослих як складової концепції безперервного навчання в країнах Європейського союзу проводиться кожні п'ять років, Пілотне обстеження відбулось в 2007 році, наступне – в 2011 році.

За даними обстеження у 2011 році 40,3% осіб в країнах Європейського Союзу у віці від 25 до 64 років взяли участь в освітньому процесі, тобто проходили навчання протягом 12 місяців, що передували інтерв'ю. Слід зазначити, що більшість з них брали участь в неформальній освіті. Аналіз за віком показує, що участь молодих людей (віком 25-34 років) в країнах ЄС у 2011 році був майже вдвічі вище, ніж у працівників у віці 55-64 років. Крім того, більшість осіб (61,3%) брали участь у вищій освіті (МСКО 5-6).

За галузями знань та навичок серед населення країн Євросоюзу у віці 25-64 роки в 2011 році найбільшим попитом як в секторі формальної, так і в секторі неформальної освіти, з невеликою перевагою першого, користуються соціальні науки, бізнес та право. Перевага сектора формальної освіти спостерігається також в галузях охорони здоров'я, інженерії, освіти та сільського господарства. В решті галузей кількість годин навчання більша саме в неформальній освіті [3].

Обстеження країн ОЕСР у 2012 році також вказує на великий відсоток осіб, які брали участь у формальній та/або неформальній освіті в даному році –50% дорослого населення [4].

Крім того, простежується закономірність: чим вищий освітній рівень людини, тим більше її прагнення до навчання та його підвищення. Так, серед осіб з невисоким освітнім рівнем (рівень 1) в формальній та/або неформальній освіті прийняли участь 30%, серед осіб з високим освітнім рівнем (рівні 4 та 5), цей показник досяг 73%, тобто, майже в 2,5 рази більше.

Роботодавці відіграють важливу роль у сприянні розширенню доступу до навчання дорослих та забезпечення професійної підготовки своїх працівників. Роботодавці є важливим джерелом інформації для навчання дорослих, і вони також виступають в якості навчальних закладів у забезпеченні неформальної освіти.

Саме роботодавці в країнах ЄС сприяють неформальній освіті своїх працівників та спонсорують цей вид освіти, забезпечуючи близько третини (32,0%) такої діяльності [3]. Подібні тенденції виявлено і в країнах ОЕСР: серед зайнятого, більшість дорослого населення приймає участь в освіті, формальній та неформальній за підтримки, в т.ч. фінансової, роботодавця. Участь в спонсорованих роботодавцем освітніх заходів формальної і неформальної освіти вища для представників висококваліфікованих професій [4].

Ресурси неформальної освіти відкривають принципово нові можливості для тих, хто навчається. По-перше, в освіті все ширше використовуються інструменти навчання з застосуванням інформаційно-комунікаційних технологій – онлайн-курси, симулятори, тренажери, ігрові онлайн-світи тощо. Це надає можливість не просто засвоювати необхідні знання, а й розвиває вміння працювати з інформацією, дозволяє краще концентруватися і вирішувати складні творчі та аналітичні завдання. По-друге, неформальне навчання дає змогу зробити освіту більш індивідуальною. Більше немає необхідності підлаштовуватися під загальний розклад і побажання групи – тепер процес навчання досить легко адаптується до запитів конкретного учня і його індивідуальних особливостей. Можна обрати формат навчання і його темп, сконцентруватися на дуже вузькій темі або, навпаки, пройти незвичайну міждисциплінарну програму.

Традиційно високий показник охоплення вищою освітою в Україні свідчить про великий попит на освітні послуги в українському суспільстві. Українці прагнуть до саморозвитку і реалізації концепції «навчання протягом життя», що виражається у тому, що контингент учнів і слухачів зростає в секторі неформальної освіти. Проте, оцінити це явище складно, в наслідок того, що відсутня система моніторингу показників діяльності неформальної освіти в Україні.

Дослідження системи вищої освіти України вказують на недостатній розвиток гнучких форм навчання. Це виявляється у відсутності визнання

попереднього навчання, зокрема, неформального, модульного навчання, яке може призводити до часткової кваліфікації, сприяння он-лайн освіти тощо. Надивлячись на це, різні форми неформальної освіти останнім часом набувають широкого застосування в Україні, про що свідчать результати вибіркового опитувань населення.

Так, в 2014 році було проведено опитування молоді у віці 17-26 років, більшість з яких навчались у вищих навчальних закладах. Серед опитаних – 151 особа – переважна більшість (89,1% жінок і 62,1% чоловіків) зазначили, що брали участь в освітніх заходах, таких як тренінги, семінари, стажування тощо, організованих комерційними або суспільними організаціями [5, с. 22-28].

Все ширшого розповсюдження в Україні набуває електронне навчання. В 2015 році Україна увійшла в десятку країн-лідерів світу за темпи зростання електронного навчання з показником 20% [6].

В дослідженнях 2016 року відзначається, що курси втрачають лідируючі позиції, і популярнішими в Україні стають більш інтерактивні види неформальної освіти [7, с. 353-361].

Дослідження також виявило, що серед постачальників освітніх послуг для дорослих в неформальному секторі є недержавні організації, які є громадськими організаціями, центрами, благодійними фондами. Також відмічається присутність на ринку освітніх послуг України закладів державної, комунальної, приватної та змішаної форм власності, а також приватні особи. Більшість серед них фінансуються грантами та волонтерською діяльністю.

Отже можна зазначити, що неформальна освіта в Україні розвивається як альтернативний шлях до здобуття знань, і як освітній процес носить суспільний характер та регулюється здебільшого суспільно визначеними стандартами. Ігнорування або недостатня увага з боку держави до процесів розвитку неформальної освіти в Україні може призвести до негативних наслідків таких як сповільнення розвитку національної системи освіти та невідповідність її вимогам сучасного мінливого світу, і як наслідок зниження якості людського капіталу України.

Усвідомлення цих викликів вимагає переосмислення пріоритетних напрямів розвитку національної системи освіти, зокрема розвитку неформальної освіти в країні на підґрунті дослідження сучасних тенденцій в освіті на національному та міжнародному рівнях.

Наразі можна визначити основні тенденції змін в освітній галузі.

1. Важливість і більш широке визнання неформального навчання. Доступність і наявність різноманітних засобів масової інформації дозволяють і заохочують людей отримати необхідну їм інформацію, адже, наприклад, відкриті освітні ресурси знаходяться у вільному доступі, нерідко навчання про-

водиться авторитетними фахівцями з будь-якого предмету або галузі. Розвинені країни вже досить давно зіткнулися з проблемою необхідності поєднання формальної та неформальної систем освіти з метою формування якісного людського потенціалу.

2. Подальший розвиток та розповсюдження МООС. Згідно з даними, зібраними «Class Central», одного з найбільших ресурсів про масові відкриті курси, у 2016 році 23 мільйонів осіб зареєструвалися вперше, чверть з них підписалися на регіональних провайдерів МООС, таких як XuetangX (Китай) і MIRIADA X (Латинська Америка). Всього студентів, які підписалися, принаймні на один курс становить 58 мільйонів, при прогнозованих 35. За підрахунками реєстрації, Coursera на сьогоднішній день, як і раніше, є найбільшим постачальником МООС в світі з більш ніж 23 мільйонів учнів. З п'яти провідних постачальників, тільки XuetangX не англійськомовна платформа: Coursera – 23 млн., edX – 10 млн., XuetangX – 6 млн., FutureLearn – 5,3 млн., Udacity – 4 млн. учнів [8]. Вагомий внесок в розвиток електронного навчання в Україні належить українській неприбутковій платформі масових безкоштовних онлайн-курсів «Prometheus», яка розпочала роботу восени 2014 року. За два роки існування проекту, було зареєстровано 300 000 слухачів, 10% з яких отримали принаймні один сертифікат про успішне завершення курсу. Показник хоч і є невеликим, проте відповідає світовому рівню, де кількість студентів, що завершують курси коливається у межах 10–15%.

3. Зміна ролі викладача. Трансформація змісту та форм освіти ставить нові вимоги до працівників цієї галузі. До порівняно нових професій, які зараз активно розвиваються належать наступні:

– координатор освітньої онлайн-платформи – фахівець освітнього закладу або незалежного освітнього проекту, який має компетенції в онлайн-педагогіці і супроводжує підготовку онлайн-курсів з конкретних дисциплін, організовує і просуває конкретні курси або типові освітні траєкторії, модерує спілкування викладачів і студентів в рамках курсів або платформ, задає вимоги до доопрацювання функціоналу платформи;

– тьютор – педагог, який супроводжує індивідуальний розвиток учнів в рамках дисциплін, які формують освітню програму, опрацьовують індивідуальні завдання, що рекомендує траєкторію кар'єрного розвитку;

– розробник освітніх траєкторій – професіонал, що створює «маршрут» навчання нових фахівців з курсів, пропонує освітніми установами, в тому числі доступних онлайн, а також тренажерів, симуляторів, стажувань, тощо. На їх основі розробляє освітній трек з урахуванням психотипу, здібностей і цілей окремої людини;

– ментор стартапів – це професіонал з досвідом реалізації власних стартап-проектів, який супро-

воджує команди нових стартапів, який навчає їх на практиці власних проєктів ведення підприємницької діяльності;

– організатор проєктного навчання – фахівець з формування та організації освітніх програм, в центрі яких стоїть підготовка і реалізація проєктів з реального сектора економіки або соціальної сфери, а вивчення теоретичного матеріалу є необхідною підтримуючою діяльністю тощо.

Як показують дослідження, підґрунтя для розвитку неформальної освіти в Україні є, але існує низка перешкод для його ефективного функціонування.

Перш за все, це низький рівень довіри до результатів неформального та інформального навчання з боку потенційних роботодавців, системи формальної освіти та українського суспільства в цілому. Різні види освіти за інституційною формалізацією хоч і визначені в законодавстві України, проте немає налагодженого механізму їх взаємодії.

Висновки з проведеного дослідження.

Неформальна освіта в Україні не підтримуються належним чином ані державою, ані бізнес-середовищем. За кордом часто освіта в неформальному секторі фінансується комерційними підприємствами, тоді як в Україні немає налагодженого зв'язку між вищими навчальними закладами та бізнес-середовищем, що спричиняє структурну невідповідність на ринку праці. Крім того, дипломи та сертифікати отримані через неформальне, зокрема електронне, та інформальне навчання не цінуються роботодавцями і не можуть бути використані при навчанні в національній системі освіти. Тому до першочергових завдань суб'єктів регулювання галузі освіти належать наступні: розробка та удосконалення законодавчої і нормативно-правової бази регулювання визнання неформальної освіти; перехід до компетентнісного підходу та особистісної орієнтації; впровадження передового

світового досвіду; створення умов для розвитку неформальної освіти.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Статистичні дані OECD [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://data.oecd.org/eduatt/population-with-tertiary-education.htm#indicator-chart>
2. Education and Training Monitor 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ec.europa.eu/education/sites/education/files/monitor2016-summary_en.pdf
3. Статистика освіти протягом життя. Статистичні данні Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Lifelong_learning_statistics
4. The Survey of Adult Skills [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.oecd.org/skills/piaac/Skills%20\(vol%20\)-Reader%20companion--v7%20ebook%20\(Press%20quality\)-29%20oct%20213.pdf](http://www.oecd.org/skills/piaac/Skills%20(vol%20)-Reader%20companion--v7%20ebook%20(Press%20quality)-29%20oct%20213.pdf)
5. Богів Е. І. Неформальна освіта дорослих в Україні: сучасний стан і перспективи розвитку / Е. І. Богів // Освіта дорослих: теорія, досвід, перспективи. – 2014. – Вип. 2. – С. 22-28.
6. Кухаренко В. Тенденції розвитку електронної освіти в 2015 році [Електронний ресурс] / В. Кухаренко – Режим доступу: <http://education-ua.org/ua/analytics/438-tendantsiji-rozvitku-elektronnoj-osviti-v-2015-r>
7. Удалова О. Ю. Розвиток неформальної освіти – вимога сьогодення / О. Ю. Удалова // Наукова спадщина Василя Сухомлинського у контексті розвитку освіти особистості впродовж життя : зб. матер. Всеукр. науково-метод. конференції, присвяченої 98-річчю від дня народження В.Сухомлинського, 28-29.09.2016 / уклад. О. Е. Жосан. – Кропивницький: Ексклюзив-систем, 2016. – 412 с.
8. A Review of MOOC Stats and Trends in 2016 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.class-central.com/report/moocs-stats-and-trends-2016>

ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА В СТРУКТУРІ МІЖГАЛУЗЕВОГО ОБМІНУ АПК:
ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯSHADOW ECONOMY IN THE STRUCTURE OF INTERBRANCH EXCHANGE
OF AGRARIAN COMPLEX: PROBLEMS AND SOLUTIONS

УДК 338:14:343.37(477)

Амосов О.Ю.

д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної теорії та фінансів Харківський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України

Гавкалова Н.Л.

д.е.н., проф., завідувач кафедри державного управління, публічного адміністрування та регіональної економіки Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця

У статті досліджено теоретичні основи поняття «тіньова економіка» і запропоновано власне визначення цього терміну. Окреслено ключові чинники виникнення тіньового сектору вітчизняної економіки. Проаналізовано сучасний стан та динаміку тіньової економіки закордонних країн та вітчизняного АПК. Досліджено головні тенденції агропромислового виробництва в структурі ВВП національної економіки. Встановлено пропорції тіньового та офіційного секторів у сфері міжгалузевого обміну вітчизняного АПК. Запропоновано систему детінізації міжгалузевого обміну АПК України.

Ключові слова: тіньова економіка, агропромислове виробництво, міжгалузевий обмін, агроформування, валовий внутрішній продукт, детінізація.

В статье исследованы теоретические основы понятия «теневая экономика» и предложено собственное определение этого термина. Определены ключевые факторы возникновения теневого сектора отечественной экономики. Проанализировано современное состояние и динамику теневой экономики зарубежных стран и отечественного АПК. Исследованы главные тенденции агропромышленного производства в структуре ВВП национальной эконо-

номики. Установлено пропорции теневого и официального секторов в сфере межотраслевого обмена отечественного АПК. Предложена система детенизации межотраслевого обмена АПК Украины.

Ключевые слова: теневая экономика, агропромышленное производство, межотраслевой обмен, агроформирования, валовой внутренний продукт, детенизация.

In the article the theoretical bases of the concept of «shadow economy» are investigated and its own definition of this term is offered. The key factors of the appearance of the shadow sector of the domestic economy are identified. The state and dynamics of the shadow economy of foreign countries and domestic agribusiness are analyzed. The main tendencies of agro-industrial production in the structure of GDP of the national economy were studied. The main tendencies of agro-industrial production in the structure of GDP of the national economy are investigated. The proportions of the shadow and official sectors in the sphere of interbranch exchange of the domestic agroindustrial complex are set. Deshadowing system of interbranch exchange of Ukrainian agroindustrial complex is offered.

Key words: shadow economy, agrarian production, interbranch exchange, agroforming, gross domestic product, deshadowing.

Актуальність теми дослідження. Аграрний сектор, а це – сільське господарство, харчова та переробна промисловості, забезпечує продовольчу безпеку і незалежність країни, формує 12% валового внутрішнього продукту та близько 60% фонду споживання населення. Крім того, агропромисловий комплекс є одним з основних бюджетоутворюючих секторів національної економіки, частка якого у зведеному бюджеті України за останні роки становить 8–9%, а також займає друге місце серед секторів економіки у товарній структурі експорту. Сільське господарство сприяє розвитку інших галузей, які поставляють засоби виробництва сільськогосподарської продукції, споживають її як сировину, а також надають торговельні, фінансові, транспортні, та інші послуги.

Незважаючи на активне вивчення науковцями проблеми тіньової економіки й до нині не надається достатнє методологічне обґрунтування, необхідне для проведення розрахунків тіньового сектора міжгалузевого обміну АПК, який виникає через існування особливостей діяльності суб'єктів у цій сфері. Поки що спірним є питання про при-

чини, джерела її існування та розвитку. Залишається не розробленою та науково дискусійною низка теоретичних і практичних положень щодо механізму взаємодії нелегального та легального секторів економіки в напрямку детінізації сфери міжгалузевого обміну АПК. Потребує теоретичного обґрунтування питання про складові регулятори механізму даної взаємодії.

Постановка проблеми. Економічне становище міжгалузевого обміну АПК України протягом останніх років характеризується значним розширенням масштабів тінізації та посиленням її впливу на економічну систему України в цілому. Тінізація міжгалузевого обміну зумовлює структурні деформації і диспропорції економічного розвитку, гальмує ринкові процеси в країні, не сприяє курсу європейської інтеграції України та підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних товарів. Паралельне функціонування двох секторів – легального та тіньового – ускладнює стабільний розвиток міжгалузевої економіки країни. Поряд з офіційною діловою активністю існує і тіньова ділова активність, яка має величезний розмах, незважаючи на

зростаючі економічні та адміністративні заборони. Особливого значення на сьогодні набула проблема легалізації тіншового сектора, обумовлена певною сукупністю об'єктивних і суб'єктивних факторів. Механізм детінізації взаємодії між тіншовим та офіційним секторами економіки займає важливе місце в структурі механізму господарського регулювання. Через нього стримується дія негативних факторів і попереджається відтік ресурсів з легального сектора до неофіційного виробництва, вирішуються питання, пов'язані з підприємницькими ризиками, посилюється контроль за явищами даного роду з боку держави та суспільства. Тому дослідження процесу взаємодії тіншового та офіційного секторів міжгалузевого обміну АПК на сучасному етапі має велике теоретичне та практичне значення і є важливим напрямом економічного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та прикладні аспекти проблеми тіншової економічної діяльності досліджували Мазур І.І., Варналій З.С., Рибчак О., Ангелко І.В., Шнайдер Ф., Енсте Д., Хассан М., Вільямс С. У працях цих науковців розглянуті основні підходи до вивчення проблеми існування і розвитку тіншового сектора економіки, а також методи розрахунку його обсягу.

Опис основного матеріалу дослідження. Під назвою «тіндова економіка», як правило, виокремлюється та частина економіки, яка не обраховується національною статистикою, не належить до валового національного продукту, а доходи від її діяльності приховуються від оподаткування. Під тіншовою економікою І. Мазур розуміє складне соціально-економічне явище, представлене сукупністю неконтрольованих і нерегульованих як протиправних, так і законних, але аморальних економічних відносин між суб'єктами економічної діяльності з приводу отримання надприбутку за рахунок приховування доходів і ухилення від сплати податків [1].

Цікавим є визначення тіншової економіки З.С. Варналія, який стверджує, що це економічна діяльність суб'єктів господарювання (фізичних і юридичних осіб), яка не враховується, не контролюється і не оподатковується державою і (або) спрямована на отримання доходу шляхом порушення чинного законодавства [2].

Досить переконливою є точка зору О. Рибчак, яка, використовуючи економічно-статистичний підхід, вважає, що «тіндова економіка – це економічна діяльність, яка не враховується і не контролюється офіційними державними органами, і спрямована на отримання доходу шляхом порушення чинного законодавства» [3].

Розглянувши існуючі в економічній науці підходи, можемо дати наступне тлумачення, за яким тіндова економіка – це економічна діяльність, яка

свідомо приховується від державних та податкових органів управління з метою невиконання перед ними своїх обов'язків за для отримання надприбутку і суперечить чинному законодавству, руйнує державні інститути. Таке трактування дозволяє аналізувати тіншову економіку, як складне багатфакторне явище, та визначати основні засади протидії тіншовим ефектам.

Тіндова економіка має досить визначене економічне коріння, яке тісно пов'язане з причинами, що породжують економічну злочинність. Серед основних чинників тінізації національної економіки на сучасному етапі розвитку країни можна назвати наступні:

1. Неefективне державне регулювання економіки, а саме: відсутність довіри бізнесу до держави та держави до бізнесу; висока бюрократизація, недосконале інституційне та нормативно-правове забезпечення. Результатом проблем є формування на цій основі корпоративно-бюрократичних структур, які фактично підміняють собою механізм державного управління, та часта зміна законодавчого забезпечення підприємницької діяльності, що унеможлиблює її ефективне планування та сприяє її тінізації.

2. Неefективна податкова система (велике та несправедливе податкове навантаження, в якому фіскальна функція відіграє визначальну роль), збільшення частки збиткових підприємств, низький рівень платіжної дисципліни, нестабільність та недосконалість податкового законодавства, необізнаність із цим законодавством, правова захищеність платників податків тощо. Відсутність ефективних механізмів покарання за недотримання податкового законодавства створює додаткові стимули до мінімізації та ухилення від сплати податків [4].

3. Проблеми ринку праці, пов'язані з низькими економічними стимулами до офіційного працевлаштування працівників, зростанням рівня безробіття та знеціненням вартості робочої сили. Проте ключовим моментом є відсутність ефективної системи контролю та покарання за неофіційне працевлаштування та неоподаткування заробітної плати.

4. Недосконале грошово-кредитне регулювання, яке полягає в непрозорому рефінансуванні комерційних банків та встановленні гнучкого валютного курсу, надмірна активність держави на позичковому ринку, випуск державних облігацій для поповнення державного бюджету, що сприяє концентрації капіталу навколо спекулятивних операцій та підвищенню процентних ставок, надмірний обсяг грошової пропозиції, що не відповідає реальним потребам економіки і має дефляційні або інфляційні наслідки.

5. Недосконалість бюджетної системи, низький контроль за використанням бюджетних коштів, хронічний бюджетний дефіцит, що обумовлює без-

перервне зниження державних витрат, руйнування соціальної, правової та оборонної інфраструктури і майже безперервну інфляцію [5].

6. Високий рівень монополізації внутрішнього ринку. Так, за даними Антимонопольного комітету, у 2015 р. із загального обсягу реалізованої продукції в Україні лише 42,7 % продукції реалізовувалося на ринках із конкурентною структурою. Найбільш монополізованими є окремі галузі паливно-енергетичного комплексу, галузі транспорту та зв'язку, житлово-комунального господарства [6].

7. Корумпованість державних владних структур, контрольних служб (податкової інспекції, санітарно-епідеміологічного контролю, пожежної безпеки тощо), у яких спостерігається зрощення бізнесу та влади, лобіювання власних інтересів суб'єктами господарювання у державних інстанціях.

8. Відсутність інвестиційної альтернативи «тіньовому» капіталу, яка втілюється у вигляді формування більш ефективних форм економічної діяльності, що забезпечують виживання господарюючих суб'єктів у кризових умовах [7].

З огляду на вищезазначене вважаємо помилковим підхід, який передбачає, що основні проблеми та причини тіньових процесів (ухилення, несплата та ін.) закорінені лише в суб'єктах господарювання, тим самим ігноруючи недоліки чинної системи державного регулювання економіки. З позицій державного управління важливими факторами, які обумовлюють збільшення масштабів тіньової економіки, є: нездатність держави забезпечити конструктивне реформування економічних відносин та сформувати цивілізовану соціально орієнтовану ринкову економічну систему; невідповідність населення та господарюючих суб'єктів до цивілізованої та законотворчої діяльності в умовах формування ринкових відносин; низька ефективність роботи контролюючих органів у сфері економічної діяльності; прорахунки у діяльності правоохоронних органів.

Варто зупинити увагу і на показниках рівня тінізації економіки і країн-партнерів України по міжнародним економічним відносинам. Так Болгарія, з якою межують Сербія і Чорногорія, має 39% тіньового сектору економічної системи в офіційному ВВП, Румунія – 37,4%. Найнижчі показники тіньової економіки у Чехії – 20,1%, Словаччини – 20,2% та Угорщини – 26,2% [8].

Якщо розглянути 21 країнах, що належить до Організації економічного співробітництва і розвитку, то тут середній рівень тіньової економіки вперше скоротився в період з 2010 по 2015. Так, він склав в 2010 16,8% від офіційного ВВП, і зменшився до 16,3% в 2015; скорочення склало 0,5 відсоткових пункти. Найвища тіньова економіка спостерігається в Греції, Італії та Іспанії. Середні показники в Ірландії, поруч з якою розташувалися Німеччина і Канада (де приблизно 15% від ВВП

знаходяться в тіні). Найнижчі показники в США, Швейцарії і Японії, де тіньова економіка становить, відповідно, 8,4%; 9,4% і 10,8% від офіційного валового внутрішнього продукту. Зменшення тіньової економіки в країнах ОЕСР в основному є наслідком скорочення прямого і непрямого податкового тягаря, дерегуляції та лібералізації ринку праці [9-11].

Як показує дослідження, зростання тіньової економіки в розвинених країнах і країнах з перехідною економікою збільшує офіційний ВВП, тому що завдяки їй створюється така значна додана вартість, і так багато доходів витрачаються, що офіційна економіка через це також додатково зростає. Але в країнах, із слабкою ринковою системою тіньової економіки це призводить до спаду економіки офіційної – це прямо протилежний результат. Причиною є те, що втрати доходів держави і зростання корупції створюють настільки погану державну інфраструктуру, що ці фактори негативно впливають на офіційну ринкову економіку.

Один з найбільших викликів для будь-якого уряду зі значною тіньовою економікою – це здійснити ефективну політику стимулювання, спрямовану на те, щоб робота в тіньовій економіці стала менш привабливою, а робота в офіційній економіці – більш привабливою. У ряді розвинених країн цю політику було успішно здійснено, і це призвело до скорочення тіньової економіки.

Аналізуючи стан вітчизняного АПК в системі національної економіки можемо констатувати, що протягом 2013-2015 рр. загальний рівень ВВП України зріс на 40% у гривневому еквіваленті (табл. 1). Одночасно, падіння курсу національної грошової одиниці у 2,67 раз призвело до падіння ВВП у 2 рази у доларовому еквіваленті. До того ж, ВВП на душу населення України у 2015 р. склав всього 2,6 тис. дол. США, що у 10 разів нижче рівня країн Євросоюзу. Виробництво валової продукції АПК за 2013-2015 рр. зменшилось на 6%, а у міжнародній валюті – на 66%. Таким чином, частка валової продукції АПК в структурі ВВП України за останні три роки зменшилась на п'ять пунктів і складала у 2015 р. 12%.

Окрім того, у 1 кварталі 2016 р. продукція сільськогосподарства зайняла 42% в структурі експорту, а зростання в порівнянні з 1 кварталом 2015 р. склало 4,5%. Збільшилися поставки в Африку, Азію і ЄС. Експорт переорієнтувався на ці регіони і зменшився в країні СНД.

Україна наряду з Китаєм є світовими лідерами з експорту продуктів бджільництва. Хоча через екологічні проблеми і не дотримання санітарних норм в Україні висока смертність бджіл. Проблема у торгівлі медом існують і щодо формування ціни. Наприклад, Німеччина купує український мед у середньому по 3 тис дол. США за тону, але німецький мед вже продається міжнародним споживачам

за світовою ціною – 12 тис. дол. США за тону. Це пов'язано з відсутністю у українських експортерів меду сертифікатів якості, сприяння отриманню яких мала б здійснювати держава [12].

Таблиця 1
Виробництво валової продукції АПК у структурі ВВП України, млрд грн, млрд дол. США

Показники	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2015 р. в % до	
				2013 рік	2014 рік
ВВП: України (грн)	1412	1567	1977	140	126
(дол. США)	176,7	131,9	90,5	51	69
ВВП АПК (грн)	243,8	252,9	239,4	95	91
(дол. США)	30,5	21,3	10,5	34	49
ВВП АПК в структурі ВВП України (%)	0,17	0,16	0,12	-5	-4
Середньорічний курс дол. США (грн)	7,99	11,88	21,85	у 2,67 рази	у 1,84 рази

Джерело: розраховано з використанням статистичних даних ФАО та моніторингу економічного і соціального розвитку підприємств і організацій АПК України за 2000-2015 рр. [12-14]

Експорт цукру та борошна у 2015 р. теж був рекордним, але варто зауважити, що Україна продає свою продукцію за найнижчими цінами. Наприклад, на початку 2016 р. сільське господарство експортувало 344 тис. т борошна на суму 72,9 млн дол США. Водночас, США продали на 40 тис. т менше, але отримали за них 151,02 млн дол. США [12, 14].

У 2016 р. українські сільгоспвиробники отримали зміни у податковому законодавстві (з прийняттям законопроекту №3688 від 22.12.2015 р.), згідно з якими, сума ПДВ, нарахована сільгоспприємствами на вартість поставлених ними сільськогосподарських товарів/послуг, залишається в їхньому розпорядженні не повністю, як це було до 1 січня 2016 р., а частково: 15% від зернових та технічних культур, 80% – від продукції тваринництва, інших сільгосптоварів (в т.ч. сої) та всіх видів сільгосппослуг – 50%. Введення народними обранцями двох реєстрів відшкодування ПДВ призвело до непрозорого повернення ПДВ одним і неповернення іншим. Логіка такого поділу обґрунтовувалася необхідністю вчасного повернення ПДВ великим експортерам, а грошей, як відомо, в бюджеті на всіх не вистачає.

За попередніми результатами, зміна системи оподаткування обійшлася середньому фермеру у 800-1200 грн/1 га. Загалом податкове навантаження зросло ще в 40 разів. У середньому в 2016 році сільгоспприємство, що орендувало близько 1000 га, сплатило до держави більше мільйона гривень податків, а точніше лише ПДВ,

яке раніше використовувалося як інвестиція. Отже, по всій країні виникло масове недофінансування агроформувань [13].

Отже, фінанси для аграріїв стали ключовими в цьому році. Хтось думає як та на чому, чи, можливо, на кому зекономити, хтось – де їх дістати, щоб розрахуватися з державою по податках та спати спокійно, а інші задумуються над тим, де їх взяти, щоб вчасно вступити в наступний аграрний рік, закупити оборотні кошти та провести посівну. Для українських аграріїв банківські кредити поки що залишаються захмарними, а точніше їхні відсоткові ставки – до 30% річних. Але за кордоном кредитуватися можуть собі дозволити не лише найбільші агрохолдинги.

Аналізуючи табл. 2 можемо зробити висновки, що сільське господарство, як центральна ланка агропромислового виробництва, є найменш прихованим сектором економіки.

Таблиця 2
Пропорції офіційного та тіншового секторів АПК в структурі економіки України за 2015 р.

ВВП України по галузям	Частка у ВВП, %	Обсяг, млрд грн
Сільське господарство	12	239,4
Оптова та роздрібна торгівля	14,6	288,6
Переробна промисловість	12	237,2
Транспорт	6,6	130,5
Фінансова діяльність	3,1	61,3
Будівництво	3	59,3
Частка тіншової економіки АПК по галузям	Частка у ВВП галузі, %	Обсяг, млрд грн
Сільське господарство	10	23,9
Оптова та роздрібна торгівля	46	132,8
Переробна промисловість	61	144,7
Транспорт	57	74,4
Фінансова діяльність	66	40,5
Будівництво	55	32,6

Джерело: розраховано з використанням статистичних даних ФАО та моніторингу економічного і соціального розвитку підприємств і організацій АПК України за 2000-2015 рр. [12-14]

Це пов'язано з високим рівнем конкуренції у галузі та особливостями сільськогосподарського виробництва. Водночас, переробний підкомплекс АПК невідображає у статистичній звітності біля 144,7 млрд грн., що складає 61% від загального обсягу виробництва у галузі. Фінансова сфера АПК є найбільш тонізованою – 66%, хоча прихована частина економіки цієї галузі складає 40,5 млрд грн. Сфера оптової і роздрібною торгівлі займає 14,6% у загальній структурі ВВП України, а її прихована від державних органів частка складає 46% або 132,8 млрд грн, що ставить цей підкомплекс на друге місце тінзації у структурі АПК України [12-13].

На основі аналізу теоретичних підходів до визначення механізму державного регулювання та трактування терміну «тіньова економіка», причин її виникнення та аналізу стану тіньового сектору АПК пропонуємо систему державного регулювання детінізації сфери міжгалузевих обмінів АПК, який має складатись з нормативно-правового, економіко-організаційного, соціального та інформаційно-аналітичного блоків.

Нормативно-правовий блок системи детінізації міжгалузевих обмінів АПК передбачає використання законів, постанов, розпоряджень, наказів, заборон, правил, квот, стандартів, ліцензій, сертифікатів, податків, кредитів, штрафів, субсидій, дотацій, інвестицій, програм, державних контрактів, договорів з метою пошуків інвестиційної, інноваційної діяльності у суспільстві, активізації господарської діяльності в АПК; закріплення прав та обов'язків суб'єктів АПК при формалізації економічних в ринковій економіці.

Економіко-організаційний блок системи детінізації міжгалузевих обмінів АПК має передбачати концептуалізацію процесу детінізації, його програмування та прогнозування результатів стосовно пільгового оподаткування, кредитування суб'єктів господарської діяльності в АПК, які створюють додаткові робочі місця, працевлаштовують осіб в межах встановлених квот; застосування штрафів до підприємств правопорушників у сфері зайнятості; інформаційне забезпечення [15].

Обов'язковим компонентом системи детінізації міжгалузевих обмінів АПК України має бути соціальний блок, що пов'язано з необхідності соціальної спрямованості всього процесу детінізації АПК в цілому. Основним індикатором ефективності процесу детінізації міжгалузевих обмінів АПК є покращення кількісних та якісних показників життя працівників, зменшення диференціації у доходах різних верств працівників тощо.

У процесі впровадження інформаційно-аналітичного блоку системи детінізації міжгалузевих обмінів АПК передбачається: підвищення доступності інформації серед суб'єктів АПК з приводу потенційної можливості формалізації діяльності; сприяння консультативному забезпеченню суб'єктів АПК.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Поширення тіньової економіки негативно позначається на дієвості механізмів та інструментів глобального управління, управління національними економіками. Незважаючи на те, що проблема тінізації вже вийшла за межі економіки України і охопила переважну кількість національних економік розвинутих країн, поки що відсутній цілісний та скоординований між країнами план дій щодо подолання тіньової економіки. Чинні програмні документи стосуються подолання її окремих проявів або спрямовані на протидію тіньовій

економічній діяльності у масштабах національних економік. Тінізація економічних відносин має специфічний вплив на міжгалузевий обмін АПК України. Зовнішні кризові явища спричиняють масштабне вилучення капіталів з офіційної економіки АПК, що поглиблює його кризовий стан розвитку. У контексті ризиків розбалансованості світової економіки, загроз чергової економічної кризи, руйнування механізмів та інструментів детінізації економічної діяльності є передумовою забезпечення стійкості економіки до кризових явищ. Високий рівень тінізації економіки України і її АПК зумовлений несприятливим інституційним середовищем ведення бізнесу. Найістотнішими чинниками тінізації економічної системи АПК є: суперечливість та дублювання законодавчої й нормативно-правової бази; недовіра організаційно-інституціональних механізмів антикорупційного законодавства; недосконалість судової та правоохоронної систем; неефективне адміністрування податків; ускладнений доступ до земельних ресурсів. Масштаби тінізації економічних відносин в Україні залишаються наближеними до їх критичного рівня, який, за оцінками експертів, дорівнює 41 % ВВП України. За таких умов важелі регулювання економіки втрачають дієвість, що загрожує результативності реалізації реформ. Однак, зниження рівня тінізації економіки є передумовою досягнення цілей та ефективності заходів, передбачених Державною цільовою програмою розвитку аграрного сектору на період до 2020 року.

Основними заходами щодо детінізації економіки, на нашу думку, мають бути: запровадження додаткових податкових стимулів до нагромадження та інвестування коштів в інноваційний сектор юридичними особами, які пропонується надавати за фактичними результатами діяльності; звуження фінансової бази тіньового господарювання через зменшення рівня оподаткування фізичних осіб на величину документально підтверджених коштів, витрачених на розвиток людського капіталу; спрощення погоджувальних та дозвільних процедур щодо здійснення підприємницької діяльності, особливо в інноваційній сфері; обов'язкове обґрунтування джерел походження грошових коштів при купівлі товарів, вартість яких перевищує певну заздалегідь визначену суму; залучення до реалізації стратегії легалізації представників міжнародних організацій, спеціалізованих на протидії нелегальному господарюванню, та громадянського суспільства; розробка нових теоретико-практичних рекомендацій та впровадження наявних теоретичних розробок щодо виявлення напівлегальних фінансово-промислових угруповань.

Усе це значною мірою сприятиме детінізації міжгалузевих обмінів в АПК України та гарантуватиме економічну безпеку держави в цілому, її неза-

лежність, справжній суверенітет, прогресивний соціально-економічний розвиток.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мазур І.І. Детінізація економіки України: теорія та практика / Монографія. К.: ВПЦ "Київський університет". – 2006. – 329 с.
2. Варналій З.С. Теоретичні засади детінізації економіки України / З.С. Варналій // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2014. – № 1 (112). – С. 46-53.
3. Rybchak O. 2014. Influence of Shadow Economy on the Amount of Revenues from Personal Income Tax to the Consolidated Budget of Ukraine Development of Regions in Knowledge Economy. – Warsaw University of life Sciences Press, Warsaw. – P. 79–85.
4. Schneider F., Enste D.H. Shadow Economics: Sizes, Causes and Consequences // Journal of Economic Literature. – 2000. – № 38. – P. 77–114.
5. Illicit Financial Flows from Developing Countries: 2005-2014 / Global Financial Integrity Program [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gfintegrity.org/report/illicit-financial-flows-to-and-from-developing-countries-2005-2014/>
6. Звіт Антимонопольного комітету України за 2015 рік. – Антимонопольний комітет України. – К. – 2016. – 135 с.
7. Ангелко І.В. Тіньова діяльність у господарській системі України : монографія / І. В. Ангелко ; М-во освіти і науки України, Нац. ун-т «Львів. політехніка». – Львів ; Дрогобич : Посвіт, 2014. – 232 с.
8. Global Risks Report 2015. An initiative of the Risk Response Network. January 2015/ World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_Risks_2015_Report15.pdf
9. Breusch, V. (2016), Estimating the Underground Economy using MIMIC models, Journal of Tax Administration, Vol. 2, No. 1.
10. Hassan, M. and Scheider, F. (2016), Size and development of the shadow economies of 157 worldwide countries: Updated and new measures from 1999 to 2013, Journal of Global Economics 4:3.
11. Williams, C.C. and Schneider, F. (2016). Measuring the Global Shadow Economy The Prevalence of Informal Work and Labour. Edward Elgar Publishing, UK.
12. Statistics of Food and Agriculture Organization of the United Nations [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.fao.org/fishery/statistics/en>
13. Сільське господарство України» за 2015 рік: Статистичний збірник / за ред. О.М. Прокопенко.–К.: Державна служба статистики України, 2016. – 238 с.
14. Моніторинг економічного і соціального розвитку підприємств і організацій АПК за 2015 р.: стат. зб. – К. – 2016. – 132 с.
15. Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектору на період до 2020 року // Розпорядження Кабінету Міністрів України від 30 грудня 2015 р. № 1437-р [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1437-2015-p#n9>.

ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ АНТИКРИЗОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ ДЛЯ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОЇ ГАЛУЗІ

FORMATION OF THE CONCEPT ANTI-CRISIS POLICY TO STIMULATE THE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL

У статті обґрунтовано необхідність формування антикризової політики держави для стимулювання розвитку промислової галузі України на концептуальній основі. Розроблено та схематично узагальнено концепцію сприяння сталого розвитку промисловості. Надано рекомендації щодо удосконалення концептуальних фінансово-економічних та правових засад державного сприяння вирішення антикризових проблем промислової галузі. Визначено концептуальні засади та розроблено структурно-логічну схему концепції державного регулювання розвитку промисловості України.

Ключові слова: антикризова політика держави для стимулювання розвитку промисловості, концепція, концептуальне положення, стимулювання, розвиток, промислова галузь.

В статье обоснована необходимость формирования антикризисной политики государства для стимулирования развития промышленной отрасли Украины на концептуальной основе. Разработаны и схематично обобщены концепция содействия устойчивому развитию промышленности. Даны рекомендации по совершенствованию концептуальных финансово-экономи-

ческих и правовых основ государственного содействия решению антикризисных проблем промышленной отрасли. Определены концептуальные основы и разработана структурно-логическая схема концепции государственного регулирования развития промышленности Украины.

Ключевые слова: антикризисная политика государства для стимулирования развития промышленности, концепция, концептуальное положение, стимулирование, развитие, промышленная отрасль.

In the article the necessity of forming the anti-crisis policy to encourage the development of industrial sector in Ukraine conceptual basis. Developed and schematically summarizes the concept of promoting sustainable industrial development. Recommendations for improving the conceptual financial and economic and legal foundations of the anti-crisis assistance solving problems of industrial sector. Conceptual framework and developed structural and logical scheme of the concept of state regulation of industry in Ukraine.

Key words: anti-crisis policy of the government to stimulate industrial development, concept, conceptual position, promotion, development, industrial sector.

УДК 338.1

Сушко М.Ю.

аспірант кафедри економічної теорії,
національної та прикладної економіки
Класичний приватний університет

Постановка проблеми. Однією з ключових теоретико-методичних і прикладних проблем сучасної економічної науки державного управління за умови посиленої конкуренції є відсутність дієвої політики держави щодо стимулювання розвитку діяльності суб'єктів господарювання промислового сектору. У зазначеному контексті виникає необхідність та потреба у формуванні концепції антикризової політики держави для стимулювання розвитку промислової галузі. Розробка основних засад концепції обумовлюється, перш за все, прагненням адаптувати вітчизняну державну політику у ліберальне русло, орієнтоване на ринкові засади господарювання. По-друге, з метою усунення негативних наслідків кризових явищ та їх попередження у майбутньому, концепція антикризової політики держави щодо стимулювання промисловості має бути узгоджена із регіональними концепціями розвитку галузі, реальними потребами та можливостями раціонального та стратегічного розвитку промислових підприємств.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Серед найбільш ґрунтовних і прикладних досліджень вітчизняних науковців, які присвячені концептуальним засадам стимулювання розвитку промисловості та виходу із кризового стану на усіх рівнях функціонування економіки (державний, регіональний та локальний рівень), варто відзна-

чити наступні: Бурого С.А. [2], Мельниченко О.А. [1], Сапи Н.В. [3] – визначають основні концептуальні засади механізму антикризового державного управління; Курінної О.В. [5], Омельчук А.А. [8], Сушко М.Ю. [4] – вивчають напрями, форми та інструменти забезпечення антикризової державної політики у промисловості.

Віддаючи належне науковим напрацюванням вище зазначених науковців, варто зазначити, що сьогодні все ж таки існує дефіцит щодо комплексних досліджень у царині державної антикризової політики щодо стимулювання розвитку промислової галузі. Зазначене обумовлює необхідність продовження наукових напрацювань за цією проблематикою та їх практичної апробації у сфері державного економічного управління.

Формування цілей статті. Метою статті є удосконалення та розроблення рекомендацій щодо формування антикризової політики держави для стимулювання розвитку промислової галузі. Для звершення поставленої мети варто вирішити наступні завдання:

- 1) уточнити сутність поняття “концепція антикризової політики держави” та необхідність її формування;
- 2) узагальнити складові концепції антикризової політики держави для стимулювання розвитку промислової галузі;
- 3) визначити пріоритетні напрями концепції.

Концепція (лат. *conceptio* – розуміння) – це система поглядів, те або інше розуміння явищ і процесів; єдиний, визначальний задум [2]. Якщо прив'язати зміст зазначеного поняття до предмету нашого дослідження, то варто зазначити, що «концепція антикризової політики держави» є категорією, яка завжди потребує удосконалення дослідження, а тому характеризується незавершеністю, але й недостатньою верифікованістю. Ключове призначення досліджуваної концепції у сфері стимулювання розвитку промисловості полягає в інтеграції певних наукових знань теоретичного та прикладного характеру, у прагненні використовувати його для пояснення, пошуку закономірностей у вирішенні проблемних питань розвитку промисловості. Проходячи через горнило перевірки фактами у часі, концепція згодом може уточнюватись чи доповнюватись як за змістом, так і з погляду її пізнавальних меж. Деякі запропоновані концепції, які існують із досліджуваної проблематики можуть і не витримати випробування практикою і бути знехтуваними. Особливо часто це відбувається на тих етапах розвитку науки, коли потреба у поясненні об'єктів зумовлює виникнення безлічі концептуальних підходів, які інтегрують знання і дають більш-менш коректні пояснення [2]. Враховуючи сказане пропонуємо виділити і охарактеризувати дві базові складові концепції: Концепція сприяння сталого розвитку промисловості та Концепція державного регулювання розвитку промисловості.

Опираючись на предмет нашого дослідження вважаємо, що на державному рівні повинна скластися методологічна база антикризового управління, що включає визначення критеріїв рівня розвитку промислових підприємств та створення правової бази управління цим процесом. Пріоритетними напрямками державної підтримки промисловості та підвищення її конкурентоспроможності виступають: надання податкових пільг, пільгових кредитів, виділення субсидій, дотацій та інших форм державної підтримки підвищення ефективності роботи промислових підприємств; субсидування виробництва продукції; зміна технічної і технологічної політики з метою скорочення енерго- і ресурсоемності продукції; розвиток і підвищення ефективності переробки продукції промисловості тощо.

Держава, як основний суб'єкт управління, може вирішувати питання розвитку конкурентоспроможності промисловості за допомогою правових, економічних та організаційних заходів. Але для найбільш ефективної державної підтримки галузі промисловості органи державної влади повинні співпрацювати з підприємницькими структурами та підприємцями, тобто щоб відповідні структури мали право внесення пропозицій у розробку регіональної програми і ці пропозиції враховувалися при розробці програми регулювання розвитку промисловості. Ця співпраця повинна існувати

постійно між усіма організаціями, до яких відносяться: державні органи підтримки промисловості, державний комітет сприяння підприємствам, національний фонд підтримки підприємництва, міжнародні банки і фонди та ін. Комплексно-цільова концепція сприяння розвитку промисловості зображена на рис. 1.

Комплексно-цільова концепція виконує особливу функцію оновлення економічної системи та сприяння розвитку промисловості: сприяє підвищенню добробуту громадян; створює добрі умови для практичної реалізації здібностей та талантів кожного індивіда; сприяє підвищенню внутрішнього потенціалу промисловості; сприяє вдосконаленню систематизації комплексу нормативно-правових актів; створює умови для реалізації спрощеного оподаткування; дає можливість для створення не тільки регіональних програм, а також і національних програм; сприяє розвитку інфраструктури по підтримці та розвитку промисловості; сприяє збільшенню кількості промисловості та зменшенню безробіття та рівня тіньової економіки та ін.

В структуру концепції сприяння розвитку промисловості необхідно включити наступні складові:

- напями сприяння промисловості;
- створення ринкової інфраструктури для промисловості;
- підготовка кадрів для промисловості;
- державна підтримка промисловості.

Дослідження зарубіжного та вітчизняного досвіду дають змогу виокремити деякі аспекти державної політики підприємництва. Зокрема у сфері промисловості необхідно:

- створити загальні економічні, правові та соціальні умови, які можуть посприяти ефективному становленню бізнесу: у даному аспекті передбачається трансформація відносин власності;
- забезпечити правові гарантії у процесі здійснення підприємництва;
- стабілізувати і посилювати національну грошову одиницю, здійснювати необхідні заходи щодо запобігання інфляції тощо;
- вдосконалити державну систему підтримки бізнесу. У такій системі основним завданням має стати формування дієздатної ринкової інфраструктури;
- розробити систему фінансової підтримки підприємництва, яка б допомагала формувати стартовий капітал та створювала сприятливі умови для співпраці із закордонними партнерами;
- упровадити прогресивну систему підготовки та підвищення кваліфікації кадрів у сфері підприємництва.

Передумовою ефективного розвитку промисловості є створення відповідних економіко-організаційних форм регулювання. Концепція дер-

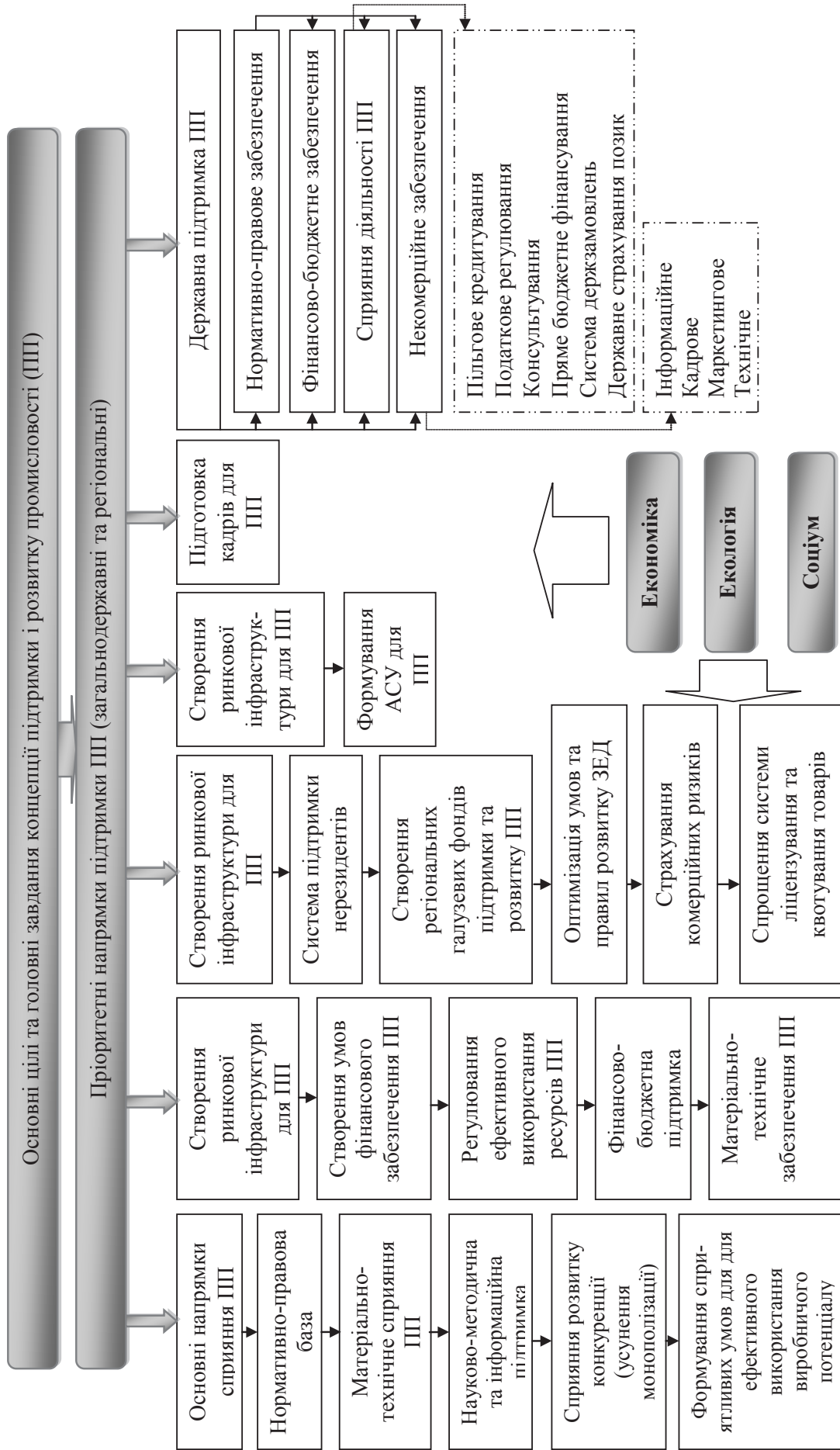


Рис. 1. Концепція сприяння сталого розвитку промисловості*

* – власна розробка автора

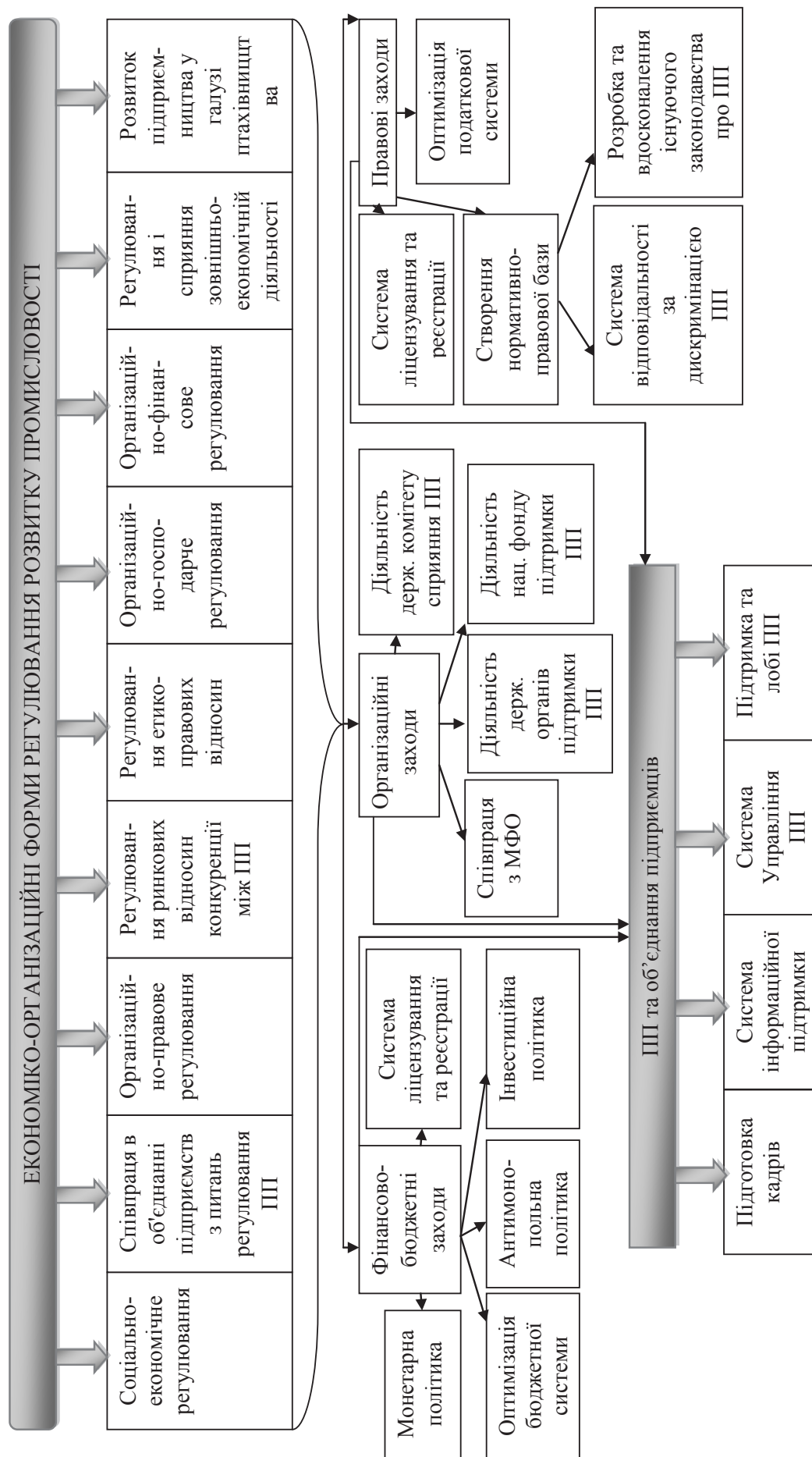


Рис. 2. Концепція державного регулювання розвитку промисловості*

* – власна розробка автора

жавного регулювання розвитку промисловості складається з трьох основних блоків, а саме фінансово-бюджетні заходи відносин ПП, організаційні заходи та правові заходи [9] (див. рис. 2.).

До першого блоку – фінансово-бюджетні заходи господарських відносин – відносяться слабкі сторони промисловості, пов'язані, в першу чергу, з фінансуванням. До складу цього блоку входять кредитно – грошова політика, інвестиційна політика, антимонопольна політика, амортизаційна політика, управління НТП та інноваційною діяльністю. Вдосконалення податкової системи і системи ліцензування та реєстрації ПП одночасно входять до складу двох блоків, бо їх треба розглядати з різних поглядів, точок зору регулювання для досягнення найбільш ефективного результату. Фінансування підприємницької діяльності може здійснюватися за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел. До внутрішніх джерел відносяться фінансування за рахунок оборотного капіталу, фінансування за рахунок надлишку платіжних засобів; до зовнішніх – фінансування за рахунок власного капіталу (збільшення капіталу за рахунок пайових вкладень) та фінансування за рахунок позичкового капіталу [9].

Система фінансування підприємницької діяльності повинна постійно вдосконалюватися і для цього необхідна державна фінансова підтримка промисловості, яка має бути виражена, на наш погляд, у двох напрямках [9]:

- безпосереднє фінансування (державні фонди: субсидування, кредитування, пайове фінансування та податкові пільги);

- стимулювання підтримки промисловості з боку підприємницьких структур (гарантування позик, зменшення ризику, збільшення прибутковості по операціях з підприємствами промисловості і т. ін.).

Удосконалення механізмів фінансової підтримки промисловості, до яких відносяться: гарантійні фонди кредитування; пільгове кредитування; спів-фінансування; лізинг; франчайзинг; консалтинг; централізований бухгалтерський облік; венчурне фінансування; кредитні союзи; бізнес-центри; бізнес-інкубатори; комплексне обслуговування промисловості; реструктуризація підприємств; страхування. Зазначені форми є досить важливі для ефективного регулювання та стимулювання розвитку промисловості.

У сфері державного регулювання податками держава має забезпечити нормальні умови для розвитку економічної системи. Вона також повинна встановити соціальну стабільність та економічне зростання, врегулювавши ефективну взаємодію між фінансовою, кредитною та податковою системами; об'єднати адміністративне і ринкове регулювання на основі, обґрунтувавши податкове законодавство; виконувати головну роль в умовах

кризи; справедливо контролювати підприємців; впорядкувати законодавчу базу оподаткування та удосконалити Податковий кодекс; створити умови для функціонування підприємницької діяльності; поєднати адміністративні і ринкові регулятори у податковому законодавстві.

Держава розраховує ще і на необмежені можливості використовувати потенціал легальної праці підприємств, які самостійно забезпечують зайнятість, надходження податків, генерацію нововведень, платоспроможний попит на товари великих підприємств і політичну стабільність самої держави [10, с. 68].

Слід вказати, що непряме державне регулювання на ринку промисловості характеризується дією таких заходів:

- ціновим втручанням на ринку продовольства, підтримуючи внутрішні ціни на промислову продукцію, встановленням тарифів, квот та податків на зовнішньоекономічну діяльність;

- компенсацією витрат власників промислового виробництва на придбання основних засобів. До таких заходів належить надання субсидії на заготівлю добрива, хімікатів і корму, виплата відсотків за кредит, виплата зі страхування;

- виділенням державних коштів для створення інноваційних ринкових програм, наданням субсидій на збереження та транспортування продукції до пунктів призначення, що сприятиме розвитку ринку.

- виділенням державних коштів на довгострокову перспективу, що посприяє розвитку виробничої інфраструктури. Отримавши такі субсидії підприємства зможуть будувати виробничі приміщення, здійснювати іригаційні проекти, рекультивувати землі, що забезпечить сприятливі умови для створення фермерських господарств. Закордонний досвід свідчить, що найбільшу частку у системі субсидювання іноземних країн займає фінансування підтримки цін.

В сучасних умовах є потреба у здійсненні заходів щодо зниження собівартості виробництва яєць та підвищення ефективності підгалузі промисловості. Даний процес необхідно розпочати з зменшення вартості кормів, а також покращання їхньої якості.

Уміння використати останні наукові досягнення у селекційній сфері є найважливішим фактором зростання ефективності господарської діяльності. У птахівництві це є складовою спеціалізації галузі. Такі обставини зменшать зацікавленість виробників закупати дешево та неякісну птицю, оскільки досвід переконує в тому, що втрати від закупівлі низькоякісної продукції значно перевищують економію такої угоди. Отже, можна стверджувати, що використовуючи світові досягнення науки промислові підприємства мають змогу встановити ефективні зв'язки з відомими селекційними центрами,

організувати спільні підприємства, комплектувати птахофабрики якісною птицею, більш стійкою до хвороб. Тому використання українських кросів птиці, які пристосовані до місцевих умов утримання є важливою складовою для розвитку ефективного промисловості на теренах нашої держави.

За сучасних ринкових умов кожному підприємству необхідно самостійно реалізувати політику якості, залучити до цього процесу кожний функціональний підрозділ. Контролювання якості використовуваних кормів та вітамінів, які впливають на рівень якісних показників продукції є особливо важливим завданням у сфері промисловості. Високоякісна продукція промисловості здатна забезпечити високу конкурентоспроможність підприємства, а для споживачів основою їх вибору є ветеринарні препарати, які застосовувалися при вирощуванні птиці. Проте існує потреба стандартизувати споживчі товари, без чого виробники вітчизняної продукції не можуть реалізувати її на міжнародному ринку. Подальший розвиток та інтенсифікація виробництва можна здійснити, впровадивши у виробництво науково-технічні досягнення, що дозволить збільшити виробництво м'яса птиці і яєць, підвищити продуктивність праці та знизити витрати на одиницю продукції. Це є найголовнішим напрямом підвищення ефективності функціонування промисловості у сучасних умовах формування дієвого механізму роботи галузі.

Інституційне середовище, ресурси якого включають інфраструктуру промислових територій та інституційний простір як поєднання таких складових, як формальні та неформальні інститути, норми і правила, що формують характер взаємодії із зовнішнім середовищем, мають важливе значення для функціонування галузі промисловості. Відтак, політика промислового господарства, а особливо інституційні перетворення мають спрямовуватися на оптимізацію форм та інструментів виконання проектів і програм інституційної «перебудови», що створить сприятливі умови для прискореної адаптації діяльності промисловості до реверсивних контр-глобалізаційних явищ, що поглиблюється недоліками та прорахунками в економіці.

Економіко-політичні перетворення, що виразно проявляються на сучасному етапі розвитку промисловості, свідчать про необхідність інституційних перетворень. При цьому все більшого значення набувають дослідження в області концептуального обґрунтування нової інституційної структури промисловості та вибору найбільш оптимальної форми її реалізації. Основним напрямком інституційного розвитку підприємств сфери промисловості на сьогодні є холдинговий уклад.

Для ефективного функціонування, підприємство повинно враховувати потреби та платоспроможність споживачів своєї продукції. До найбільш

конкурентоспроможних підприємств можна віднести такі, що здатні своєчасно відреагувати на ринкові зміни, а також ті, що забезпечують покупців більш якісною продукцією. Інноваційна та інвестиційна діяльність також є однією з найважливіших умов формування конкурентних переваг у середовищі функціонування промислових підприємств.

Висновки. Отже, концептуальні засади удосконалення антикризового управління промисловістю зосереджені на державній підтримці та інституційному вдосконаленні. Запропоновані заходи державного сприяння розвитку промисловості сприятиме гарантуванню підприємцям широкої підтримки та системи пільг та кредитів, що на сьогоднішній день є дуже важливим. Інституційні напрямки удосконалення управління конкурентоспроможністю промисловості сприятимуть як розвитку підприємств, так і загальному розвитку промислового господарства, оскільки в даний процес запропоновано залучати громадськість у якості домогосподарств та суспільства загалом.

У той же час, надана комплексно-цільова схема концепції, яка є визначальним базисом для стимулювання розвитку промисловості в Україні, повинна бути впроваджена та реалізована в Україні на практиці органами виконавчої влади і стати частиною загальнодержавної Концепції державної промислової політики України. Виходячи з цього, перспективним напрямом наукових досліджень у подальшому є розроблення механізмів реалізації антикризової політики держави, що сприятимуть їх практичному втіленню у промисловості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мельниченко О. А. Антикризова політика держави: сутність та пріоритетні напрями / О. А. Мельниченко // Теорія та практика державного управління. – 2015. – Вип. 2 (49). – С. 1-8.
2. Концепція / Матеріал з Вікіпедії — вільної енциклопедії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki/Концепція>.
3. Бурий С. А. Антикризове управління та управлінські рішення – проблеми підприємств малого бізнесу : [монографія] / С. А. Бурий, Д. С. Мацеха. – Хмельницький : ТОВ «Триада-М», 2006. – 393 с.
4. Сапа Н. В. Теоретико-методологічні засади механізму антикризового державного управління / Н. В. Сапа // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2009. – Вип. 38. – С. 106–116.
5. Сушко М. Ю. Напрями, форми та інструменти забезпечення антикризової державної політики у промисловості / М. Ю. Сушко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2016. – Вип.1(13). – С. 164-172.
6. Курінна О. В. Напрями реалізації антикризової політики держави в процесі подолання фінансової кризи [Електронний ресурс] / О. В. Курінна // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія : Економіка. – 2011. – Вип.9. – С. 164-171.

7. Магеррамзаде А. С. Аналіз здійснення антикризової політики в Україні / А. С. Магеррамзаде // Наукові праці МАУП. – 2013. – Вип. 1. – С. 162-167.

8. Ульяновченко Ю. О. Державне регулювання аграрного ринку в країнах ЄС і США: досвід для України [Електронний ресурс] / Ю. О. Ульяновченко. // Державне будівництво. – 2007. – № 2. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/DeBu_2007_2_56.pdf.

9. Омельчук А. А. Фінансування малого підприємства в умовах ринкової економіки [Електронний ресурс] / А. А. Омельчук. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=9897>.

10. Высоков В. В. Малый бизнес: made in Russia: [научно-практическое пособие] / В. В. Высоков. – 1999, Ростов-на-Дону : Издательский центр ДГТУ. – 120 с.

ОБҐРУНТУВАННЯ СЦЕНАРІЇВ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ SWOT-АНАЛІЗУ

REALIZATION OF SCENARIOS TO DEVELOPMENT OF UKRAINE TAX POLICY ON THE BASIS OF SWOT ANALYSIS

Стаття присвячена дослідженню проблем функціонування та розвитку податкової політики в Україні. За допомогою використання методології SWOT – аналізу визначено фактори впливу на розвиток та функціонування податкової політики. Систематизовано фактори впливу на функціонування податкової політики, що дає змогу створити підґрунтя для забезпечення стабільного розвитку податкової системи в країні. Обґрунтовано сценарії розвитку податкової політики на основі визначення її сильних і слабких сторін, можливостей та загроз. Досліджено перспективи практичного впровадження сценаріїв «максі-максі», «міні-максі», «максі-міні» та «міні-міні» щодо розвитку податкової політики з урахуванням слабких та сильних сторін внутрішнього середовища, можливостей і загроз зовнішнього середовища.

Ключові слова: податкова політика, SWOT-аналіз, сценарії розвитку, фактори, сильні сторони, слабкі сторони, можливості, загрози.

Статья посвящена исследованию проблем функционирования и развития налоговой политики в Украине. С помощью использования методологии SWOT - анализа определены факторы влияния на развитие и функционирование налоговой политики. Систематизированы факторы влияния на функционирование налоговой политики, что позволяет создать основу для обеспечения стабильного развития налоговой системы в стране. Обосновано сценарии

развития налоговой политики на основе определения ее сильных и слабых сторон, возможностей и угроз. Исследованы перспективы практического внедрения сценариев «макси-макси», «мини-макси», «макси-мини» и «мини-мини» для развития налоговой политики с учетом слабых и сильных сторон внутренней среды, возможностей и угроз внешней среды.

Ключевые слова: налоговая политика, SWOT-анализ, сценарии развития, факторы влияния, сильные стороны, слабые стороны, возможности, угрозы.

The article is devoted to the research of problems of functioning and development of tax policy in Ukraine. Using the methodology of the SWOT analysis, factors of influence on the development and functioning of the tax policy have been determined. The factors influencing the functioning of the tax policy have been systematized, which makes it possible to create a basis for ensuring the stable development of the tax system in the country. The scenarios for the development of tax policy based on the definition of its strengths and weaknesses, opportunities and threats are justified. Prospects of practical implementation of maxi-maxi, mini-maxi, maxi-mini and mini-mini scenarios for the development of tax policy, taking into account the weak and strong points of the internal environment, opportunities and threats to the external environment were explored.

Key words: tax policy, SWOT-analysis, development scenarios, influence factors, strengths, weaknesses, opportunities, threats.

УДК 338.24:333.02

Скоринін А.П.

аспірант

Класичний приватний університет

Постановка завдання. Економічна політика уряду будь-якої держави має бути направлена на забезпечення функціонування економічних систем на стабільному та оптимальному рівнях, стимулювання економічного зростання галузей. Саме тому має бути чітко уявлення проте, що собою представляє економічне зростання і, які фактори впливають на його розвиток й функціонування, можуть стримувати процес розвитку і чинити негативний вплив всій системі в цілому.

Податки в свою чергу представляють собою ланку в становленні відносин в суспільстві, зокрема, соціально-економічного характеру. Вони є необхідним та обов'язковим фундаментом для існування держави. Розвиток, а також зміна форм державного устрою завжди супроводжувалися реформуванням та вдосконаленням податкової політики. Всі ці заходи проводилися з єдиною метою, щоб сформувати таку податкову систему в країні, яка буде справедливою по відношенню до усіх суб'єктів оподаткування. Одночасно з тим,

податкова політика в державі має виконувати свою безпосередню фіскальну функцію, в агресивній формі якої платники податків завжди не зацікавлені. Таким чином, саме податкова політика дає змогу балансувати інтереси всіх сторін в процесі оподаткування, тому виступає постійним об'єктом науково-прикладних досліджень.

Багато вітчизняних та зарубіжних науковців в своїх працях досліджували теоретичні та практичні аспекти становлення та розвитку податкової політики України, зокрема: В. Андрущенко, В. Вишневський, О. Десятнюк, Т. Єфименко, Т. Желюк, В. Ільяшенко, Ю. Іванов, С. Каламбет, Т. Калінеску, М. Кизим, Т. Клебанова, А. Крисоватий, В. Мельник, В. Письменний, А. Поддєрьогін, О. Покатаєва, Л. Тарангул, О. Тімарцев, К. Швабій, С. Юрій та ін. Але, враховуючи постійні зміни соціального, політичного, правового та економічного характеру, можна стверджувати, що їх прямиий або опосередкований тиск може призвести до непередбачуваних зрушень в національній економіці. Тому аспекти розвитку податкової політики потребують більш детального та ретельного вивчення в контексті перспектив розвитку на основі використання сучасних аналітичних технологій.

Метою дослідження є дослідження перспектив розвитку податкової політики України на основі використання методології SWOT-аналізу. Завданням дослідження є:

- проаналізувати фактори та визначити особливості функціонування податкової політики України шляхом розмежування фактори впливу на недоліки та переваги внутрішнього та зовнішнього впливу;

- розробити сценарії розвитку податкової політики з урахуванням факторів впливу зовнішнього та внутрішнього середовища.

Результати дослідження. Перед тим як зазначити основні фактори, які впливають на систему в цілому, необхідно перш за все, надати зміст самому поняттю, яке досліджується. Податкова політика має значний вплив на розвиток та становлення країни, саме тому настільки важливо визначити саме ті фактори, які спроможні спонукати розвиток системи до позитивних зрушень, або стануть значною перешкодою на шляху її формування та функціонування.

Податкової політика проявляє себе в застосуванні на державному рівні механізмів, які мобілізують ресурсний потенціал, раціонально розподіляють їх та використовують відповідно до потреб та задач, які стоять перед державою [3]. До того ж, податкова політика безпосередньо впливає на прибутковість суб'єктів оподаткування, рівня життя громадян, створення умов економічного та соціального розвитку країни. Крім того, податкова політика є підґрунтям для формування інвестиційної привабливості в країні і сприяє активізації

підприємницької активності суб'єктів господарювання [2, с. 20]

Сутність податкової політики проявляється в сукупності організаційно-правових та економічно-фінансових заходах, які країна реалізує на державному рівні в сфері регулювання податкових відносин [1]. Саме ці заходи спрямовані на акумулювання та застосування матеріальних ресурсів в сфері, яка регулює соціально-економічні відносини, тим самим, стимулюючи соціально-економічний розвиток держави.

Зараз, формування та розвиток податкової політики в Україні відбувався на використанні досвіду зарубіжних країн. Проте, економіка країни значно відрізняється від економічних систем розвинутих країн світу за багатьма критеріями, зокрема, ступеню розвитку ринкових механізмів господарювання, рівнем продуктивних сил, відкритістю та прозорістю економіки, розміром тіньового сектору в економіці, сферами виробництва, ціновими політиками, станом правового забезпечення та людським потенціалом [7]. Саме тому, податкове реформування в Україні зустрічає потужний опір з боку платників податків та населення, що значно підвищує рівень витрат на його реалізацію.

Зазначене обумовлює недоцільність уніфікації податкових політик різних країн, проте, зважає на можливість використання окремого позитивного досвіду, що є сприятим та погодженим із іншими сторонами податкового процесу в Україні.

Податкова політика України на зараз потребує негайно стабілізації, що можливе за умов врахування специфічних факторів, які можуть вплинути на її ефективність в соціально-економічному контекст. Саме тому важливо не копіювати податкову політику розвинутих країн і намагатися надати їм загальноприйнятих стандартів, а врахувати фактори, які мають національне значення для відновлення розвитку економіки України.

Безпосередньо, податкова політика передбачає розробку та внесення змін до податкової системи, які реалізуються наступним чином [3]:

- розроблення переліку податкових пільг та умов за яких вони надаються;

- визначення видів податків;

- визначення та розробка сценаріїв функціонування податкової системи з урахуванням факторів впливу, які включають позитивний, негативний та нейтральний розвиток ситуації.

- визначення податкових ставок та їх диференціація.

Головним призначенням податкової політики є справедливе ставлення до всіх учасників оподаткування та досягнення максимального балансу в процесі реалізації всіх її функцій. Лише при виконанні даних умов стягнення податків буде сприяти розвитку економіки та одночасно забезпечувати добробут населення в країні.

Багатогранність та вагомість податкової політики для забезпечення сталості соціально-економічного розвитку обумовлює наявність широкого кола факторів, що здійснюють неоднозначний вплив на особливості її формування, реалізації та ефективності в цілому.

Для того щоб визначити основні фактори, які чинять вплив на об'єкт дослідження, використано методологію SWOT-аналізу, що дає змогу здійснити їх експрес-оцінку. Методологічний підхід дає змогу дослідити та проаналізувати не лише позитивні фактори, але й негативні [4]. Таким чином, в одному аналізі поєднуються фактори внутрішнього середовища (сильні та слабкі сторони) та зовнішнього середовища (можливості та загрози) [6].

1. Сильні сторони (Strengths) - демонструють ті переваги, які є в наявності. Якщо їх правильно використовувати, то можна значно поліпшити ситуацію всієї системи в цілому.

2. Слабкі сторони (Weaknesses) – показують недоліки, які є в системі. Якщо їх мінімізувати, то можна вийти на новий рівень розвитку.

3. Можливості (Opportunities) – фактори, враховуючи які можна досягнути поставленої мети, створити сприятливі умови для функціонування та розвитку системи в цілому.

4. Загрози (Threats) – нехтування даними факторами може створити серйозні перепони для функціонування досліджуваного об'єкта та значно погіршити становище в цілому.

SWOT-аналіз – це одна з діагностичних процедур, яка дозволяє оцінити вихідний стан об'єкту, проаналізувати наявні ресурси та визначити загрози, які можуть стати гальмом розвитку. Таким чином, за допомогою цього методу значно спрощується аналіз всієї системи та створюються умови для приймання стратегічно зважених рішень.

За результатами здійснення SWOT-аналізу можна розробити відповідну стратегію впровадження податкових змін, ефективність яких буде симульована за допомогою обґрунтування сценаріїв розвитку з позитивною, нейтральною та негативною динамікою. Взавши до уваги визначені загрози та недоліки, можна сфокусувати всі наявні ресурси для мінімізації слабких сторін та оптимізації існуючих переваг для використання всіх можливостей, які є на даному етапі та в найбільш очікуваному майбутньому [5].

Ті фактори внутрішнього середовища, які не відповідають бажаному напрямку розвитку ми віднесемо до недоліків, а ті фактори, застосування яких призведе до позитивних зрушень та демонструють на даний момент сприятливі тенденції системи в цілому, ми віднесли до переваг. Таким чином, недоліки визначають внутрішні загрози розвитку та функціонування податкової політики держави.

Для формалізації завдання введемо такі позначення для чинників впливу на податкову політику України [6]:

X^{st} - підмножина факторів сильних сторін;

X^w - підмножина факторів слабких сторін;

x_i^{int} – початкова тенденція факторів внутрішнього середовища;

$X^{st} \cup X^w \subset x_i^{int}$ – оптимальна тенденція сукупності факторів внутрішнього середовища.

Так само введемо визначення для факторів зовнішнього середовища [6]:

x_i^{ext} - початкова тенденція факторів зовнішнього середовища;

X^{op} - підмножина факторів, які відкривають можливості для об'єкта;

X^{th} - підмножина факторів, які становлять загрозу для об'єкта;

$X^{op} \cup X^{th} \subset x_i^{ext}$ - оптимальна тенденція сукупності факторів зовнішнього середовища.

Проведений автором SWOT-аналіз дозволив виділити такі чинники впливу внутрішнього та зовнішнього середовища, які відображаються на розвитку та функціонуванні податкової політики.

Виходячи з досліджених факторів, можна виділити чотири вірогідні сценарії розвитку податкової політики. Розглянемо кожний з них окремо.

1. Цей сценарій розвитку найбільш сприятливий для всієї податкової політики та її складових. В даному випадку використовується система «максі-максі». Сильні сторони (X^{st}) внутрішнього середовища переважають над слабкими (X^w), а можливості (X^{op}) характеризуються широким діапазоном при мінімальних загрозах зовнішнього середовища (X^{th}) або їх відсутності. В цій ситуації необхідно вживати заходи, які будуть сприяти зміцненню позицій системи і її складових, стимулювати подальший розвиток податкової політики. Сприятливий розвиток ситуації передбачає стабільні тенденції функціонування податкової політики в цілому та її складові.

В нашому дослідженні ми прийшли до висновку, що $\sum X^{st} + X^{op}$ не превалює над $\sum X^{th} + X^w$. Але зіставивши сумарну значимість показників X^{st} і X^w , можна визначити, які саме фактори чинять більший вплив на бажану динаміку фактора x_i^{ext} . Такий аналіз дозволить виділити найбільш сприятливі фактори внутрішнього середовища, які треба посилити та ті фактори, які чинять опір розвитку податкової системи, гальмують її функціонування та стають перешкодою при втіленні можливостей зовнішнього середовища.

Нівелювання та мінімізація недоліків може призвести до використання на практиці сценарію «максі-максі». Так як податкова система постійно змінюється та знаходиться на стадії реформування, створюються певні складнощі на перепони для її стабільного розвитку та діяльності суб'єктів оподаткування. За умов здійсненні заходів щодо

спрощення адміністрування податків та зборів, зокрема, ПДВ, значно спроститься податкова робота для всіх учасників, рівень податкової свідомості та культури досить низький в Україні. Таким чином, за рахунок перетворення недоліка в перевагу, можна отримати превалювання $\sum X^{st} + X^{op}$ над $\sum X^{th} + X^{w}$.

Крім того, подальше введення в обіг моделі сервісного обслуговування в сфері оподаткування та спрощення системи стягнення податків також будуть сприяти зростанню податкових надходжень бюджетів всіх рівнів за рахунок легкості виконання податкових процедур, мінімізації витрат часу та коштів, уникнення можливості реалізації коруп-

ційних дій, прозорості оподаткування. При цьому, закріпити ефект допоможе зниження податкового навантаження, що створить сприятливі умови для функціонування суб'єктів в прозорих ринкових умовах.

Наразі даний сценарій неможливо втілити повністю, бо спостерігається зростання податкового навантаження та соціальних стандартів, через що фінансово нестійкі підприємці взагалі уходять в «тінь». До того ж «подвійне трактування» податкового законодавства в процесі здійснення контрольних-перевірочних робіт ускладнює роботу та взаємовідносини між платниками податків та контролюючими органами, що зво-

Таблиця 1

Матриця SWOT-аналізу податкової політики України

Можливості	Загрози
<ol style="list-style-type: none"> 1. Регулювати соціально-економічний розвиток на мікро-, макро-, мезо-рівнях. 2. Стимулювання розвитку бюджетоутворюючих секторів економіки. 3. Регулювання кон'юнктурних змін на ринках. 4. Обмеження інфляції. 5. Регулювати потоки капіталів на ринках. 6. Стримувати розвиток монополій та несприятливих структурних перетворень на ринку. 7. Стимулювати зростання ділової активності, інвестиційних процесів, підприємництва взагалі. 8. Акумуляувати та мобілізувати доходи місцевих та державного бюджетів. 9. Оптимізувати структуру податкової системи до вимог соціально-економічного розвитку країни та міжнародного співробітництва. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Неефективне регулювання соціально-економічного розвитку призводить до дисбалансів в процесі перерозподілу ВВП. 2. Переоцінена ефективність бюджетоутворюючих секторів економіки призводить до недоцільної державної підтримки неконкурентоспроможних секторів економіки та лобіювання окремих комерційних інтересів. 3. Необґрунтована податкова політика щодо непрямого оподаткування на тлі недостатнього контролю за цінами з боку держави формує сприятливі умови для маніпулювання цінами на ринку. 4. Неузгодженість грошово-кредитної та фіскальної політик, одночасне зростання податкового тягаря в державі на тлі недосконалого регулювання за цінами та оплатою праці, призводять до зростання інфляції. 5. Надмірне податкове та адміністративне навантаження на бізнес-структури обумовлює відтік капіталу за межі країни або відхід у тіньовий сектор економіки. 6. Лобіювання розвитку окремих секторів економіки та одночасне стимулювання розвитку конкурентоспроможних суб'єктів господарювання сприяє розвитку монополій, холдингів тощо із низькою конкурентоспроможністю, що дестабілізує ринкові процеси. 7. Стимулюючі заходи податкової політики для підприємництва, інвестування та зростання ділової активності носять декларативний характер. 8. Структура податкової системи (податки та збори) побудовано без урахування регіональних особливостей розвитку України, недостатнім акцентом на задекларовану екологізацію економіки, без урахування колосального розширення населення та суб'єктів господарювання за доходами та капіталом. 9. Дотримання вимог міжнародного співробітництва при оптимізації податкової системи здійснено без урахування ментальності, низького рівня податкової свідомості та нерозвиненості ринкових відносин в Україні.
Сильні сторони	Слабкі сторони
<ol style="list-style-type: none"> 1. Зниження кількості податків та зборів. 2. Активізація масово-роз'яснювальних робіт щодо оподаткування з метою підвищення рівня податкової культури. 3. Формування моделі сервісного обслуговування в сфері оподаткування. 4. Встановлення гармонічного співвідношення з податковими системами інших країн. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Податкова система знаходиться на стадії реформування, отже вона не стабільна, постійно змінюється, що ускладнює оцінювання ефективності заходів. 2. Недостатньо обґрунтовано розміри податкових ставок. 3. Високе податкове навантаження на економіку країни, регіону, підприємства, домогосподарства в умовах кризи. 4. Відсутність податкових стимулів розвитку виробництва і підприємництва, залучення інвестицій і переходу економіки на інноваційний шлях. 5. Зниження податкового потенціалу на всіх рівнях його формування. 6. Недосконале макроекономічне планування в частині прогнозування обсягів податкових надходжень. 7. «Подвійне трактування» податкового законодавства в процесі здійснення контрольних-перевірочних робіт. 8. Декларативний характер формування моделі сервісного обслуговування контролюючими органами. 9. Неспроможність використання податкових інструментів для обмеження зростання тіньового сектору економіки.

Джерело: розробка автора

дить процес оподаткування до чистого фіску. Крім того, податкова політики реалізується в умовах несформованої податкової свідомості суб'єктів оподаткування, тому населення та представники бізнесу здійснюють опір податковим новаціям, а фахівцям контролюючих органів складно за досить короткий термін трансформувати покладені на них функції відповідно до нової сервісної моделі оподаткування.

2. Другий варіант розвитку ситуації передбачає такий сценарій, при якому спостерігається сприятливий для всієї системи розвиток подій та застосовується відповідна стратегія «міні-максі». Незважаючи на превалювання існуючих негативних факторів внутрішнього середовища, вся система діє в сприятливому зовнішньому середовищі та прагне до вибіркового поліпшення деяких факторів, які на даний момент, гальмують її реформування або створюють незначні перешкоди на шляху розвитку. Тому необхідно докласти зусиль, щоб ліквідувати повністю або мінімізувати слабкі сторони, збільшити наявність сильних, за допомогою яких можна компенсувати існуючі недоліки. При такому розкладі можна сподіватися на такий розвиток подій, який буде виражатися наступним чином $X^{st} \cup X^w \subset X^{int}$.

За рахунок розробки механізмів та важелів, які будуть регулювати соціально-економічний розвиток на мікро-, макро-, мезо-рівнях можна досягти бажаної стабільності факторів впливу на податкову політику в зовнішньому середовищі та зменшити вплив слабких сторін на її функціонування. Але наразі недоліки X^w гальмують розвиток всієї системи в цілому та її окремих компонентів, тому необхідно застосовувати комплекс заходів, які будуть сприяти розробці переваг факторів впливу внутрішнього середовища.

3. Третій варіант розвитку податкової політики передбачає несприятливу ситуацію, при якій спостерігається переважання сильних сторін внутрішнього середовища, але система вимушена функціонувати в нестабільному зовнішньому середовищі. В цьому випадку необхідно розробляти стратегію «максі-міні», яка передбачає використання існуючих сильних сторін таким чином, щоб вони могли здолати загрози зовнішнього середовища або, при наймі, мінімізувати їх негативний вплив.

На даному етапі розвитку податкова політика знаходиться як раз в такому становищі, при якому буде спостерігатися $X^{op} \cup X^{th} \subset X^{ext}$. Наприклад, за умов встановлення гармонічного співвідношення з податковими системами інших країн та проведення заходів, які будуть спонукати підвищення рівня податкової культури можна очікувати на сприятливий розвиток подій. Але щоб перейти на інший рівень розвитку податкової політики необхідно застосовувати кардинальні дії на державному рівні, які зможуть подолати загрози або

зменшити їх вплив на функціонування системи в цілому.

4. Четвертий варіант розвитку подій в контексті даного дослідження не доцільно взагалі розглядати, так як він передбачає застосування стратегії «міні-міні» та використовується лише в тому випадку, коли неможливо стабілізувати систему за рахунок превалювання загроз і недоліків над перевагами. При цьому, недостатня кількість сильних сторін майже унеможливує шанси застосувати наявні можливості, які існують в зовнішньому середовищі. Через деякий час система втрачає всі ресурси, вдається до прийняття ризикових рішень та перебуває у постійному регресійному стані.

Даний сценарій немає підстав для розробки та застосування для розвитку податкової політики, бо незважаючи на значний вплив та серйозність загроз, існуючі сильні сторони дозволяють вжити необхідних заходів, щоб мінімізувати їх та скористатися тими можливостями, які виведуть систему на інший рівень функціонування.

Висновки з проведеного дослідження. В статті використано методологію SWOT-аналізу для дослідження податкової політики України та перспектив її розвитку, в результаті чого визначено основні фактори та їх складові, що чинять суттєвий негативний та позитивний вплив на її розвиток. Доведено, формування ефективного сценарію розвитку податкової політики пов'язано з реалізацією сукупності заходів, які будуть мати правовий, економічний, соціальний та політичний характер та будуть направлені на досягнення виявлених в результаті SWOT - аналізу можливостей за рахунок використання сильних сторін, зменшення впливу слабких сторін внутрішнього середовища і загроз зовнішнього середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антонченко В. Визначення втрат податкового потенціалу України від тіньової економіки / В. Антонченко, Б. Бурлуцький // Наукові праці ДонНТУ.-2004. – вип. 87. - С. 27-35
2. Вінницький Д. Принцип сумлінності і зловживання правом в сфері оподаткування / Д. Вінницький // Право і економіка. – 2003. - №1. – С. 18-21
3. Налоговая политика: методология, теория и практика: моногр. /В.П. Вишневский, О.В. Виецкая, О.Н. Гаркушенко, Ю.А. Мазур, Е.В. Соколовская, В.Д. Чекина; под общ. ред. В.П. Вишневого / НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2011. – 528 с.
4. Десятнюк О. М. Управління податковими ризиками - нова парадигма розбудови податкової системи України / О. М. Десятнюк // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2007. – № 606 : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 355–361.
5. Євтушенко Н. О. Податкові ризики та системи керування ними / Н. О. Євтушенко // Вісник Дніпропе-

тровського університету. Серія : Менеджмент інновацій. – 2016. – вип.6. – С. 35-41

6. Коврига С. В. Методические и аналитические основы когнитивного подхода к SWOT-анализу / С. В. Коврига // Пробл. управл. – 2005. - № 5. – С. 58–63

7. Шевчук В. О. Гармонізація податкового законодавства у країнах Європейського Союзу: досвід для України / В. О. Шевчук, Р. Ю. Римарська // Стратегічні пріоритети – 2008. – № 3(8). – С. 100-111.

НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЮВАННЯ МЕХАНІЗМІВ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджуються напрямки вдосконалювання механізмів управління інноваційною діяльністю переробних підприємств харчової галузі. В результаті дослідження удосконалено організаційно-економічний механізм, який повинен забезпечувати органічне поєднання галузевого й територіального підходів, загальнонаціонального й локального рівнів господарської діяльності.

Ключові слова: економічна самостійність підприємств, інновації, інноваційна діяльність, організаційно-економічний механізм, переробні підприємства.

В статье исследуются направления совершенствования механизмов управления инновационной деятельностью перерабатывающих предприятий пищевой отрасли.

В результате исследования усовершенствована организационно-экономический механизм, который должен обеспечивать органическое сочетание отраслевого и

территориального подходов, общенационального и локального уровней хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: экономическая самостоятельность предприятий, инновации, инновационная деятельность, организационно-экономический механизм, перерабатывающие предприятия.

In the article the directions of perfection of mechanisms of management of innovative activity of processing enterprises of food industry are investigated. Because of the study, the organizational and economic mechanism, which should provide an organic combination of sectoral and territorial approaches, national and local levels of economic activity, has been improved.

Key words: economic independence of enterprises, innovations, innovative activity, organizational and economic mechanism, processing enterprises.

УДК 330.331.1

Зеленяк В.В.

аспірант

Одеська національна академія харчових технологій

Постановка проблеми. Удосконалювання форм і методів господарювання виступає не тільки органічною частиною всього процесу інноваційного розвитку переробних підприємств, але і його вихідним моментом. Саме в організаційно-економічному механізмі повинні відбутися зрушення першочергового порядку, оскільки від його кардинального поліпшення й дієвості залежать й успішність структурної перебудови виробництва, оптимізація його пропорцій при забезпеченні збалансованості програм розвитку, і активізації інноваційної діяльності як головного важеля інтенсифікації виробництва, забезпечення докорінного перелому у переробному виробництві.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженню теоретичних і практичних питань управління інноваційною діяльністю на підприємствах присвячено значну кількість наукових праць. До їх числа відносяться: Д. Гохберг, П. Друкер, П. Завлін, С. Іллянкова, А. Казанцев, Л. Мінделі, В. Мединський, Г. Менш, О. Пригожин, Б. Санто, Б. Твіс, Р. Фатхудинов, Й. Шумпетер, С. Ягутин. Серед українських вчених-економістів вагомий внесок в теорію і практику управління інноваційною діяльністю в агропродовольчій сфері здійснили такі науковці, як О. Бутнік-Сіверський, О. Гривківська, М. Зубець, С. Іванюта, І.Іртіщева, Д. Крисанов, В.Лагодієнко,

В. Немченко, П. Музика, В. Трегобчук, Л. Федулова. За високої позитивної оцінки наукових досліджень з вказаної проблематики окремі аспекти ефективності управління інноваційною діяльністю переробних підприємств в харчовій галузі залишаються дискусійними і потребують комплексного наукового вивчення, осмислення й переосмислення.

Формулювання завдання дослідження. Метою цієї статті є дослідження напрямків вдосконалювання механізмів управління інноваційною діяльністю харчових переробних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Організаційно-економічний механізм у силу своєї прямої приналежності до сфери явищ безпосередньої господарської практики динамічний. Розвиваючись під впливом продуктивних сил і виробничих відносин, він постійно вдосконалюється, наближаючись до того ідеального виду, що щораз об'єктивно визначений типом і структурою виробничих відносин, системою економічних законів й який, у свою чергу, піддається еволюційній зміні. Практика, досвід показують, що вдосконалення організаційно-економічного механізму вимагає сьогодні, у найближчій перспективі радикальної реформи. Часткові зміни організаційно-економічного механізму здійснювалися безупинно, але носять вони переважно кількісний характер і стосуються лише

окремих його сторін. Справа практично не доводила до комплексного перетворення всієї системи господарювання, до переведення її як цілісної системи на новий якісний рівень. Необхідно докорінно змінити підхід до вдосконалювання організаційно-економічного механізму. По-перше, необхідно здійснити його реформування негайно, у режимі й у рамках процесу переведення економічного й соціального розвитку країни на інноваційної платформу. По-друге, реформа повинна бути радикальною, глибокою, комплексно вирішувати все коло питань перебудови організаційно-економічного механізму як цілісної системи. По суті, мова йде про створення в певному змісті нового організаційно-економічного механізму, всієї системи управління його ланками – промисловими підприємствами, об'єднаннями, кластерами, альянсами. По-третє, необхідно чітко визначити основні принципи й напрямки трансформації організаційно-економічного механізму, головною віссю яких виступає необхідне поєднання дій ринкових і державних інститутів інноваційного розвитку.

Соціально-економічний розвиток виробничих одиниць спирається на вдосконалювання виробничих відносин, що є частиною планомірного й всебічного вдосконалювання й розвитку організаційно-економічного механізму, його ефективної роботи. Суть же вдосконалювання виробничих відносин, на наш погляд, полягає у забезпеченні стійкої відповідності між ними й продуктивними силами, що розвиваються, на основі пізнання й вирішення виникаючих тут протиріч шляхом організації доцільної практичної діяльності населення, підприємств, органів влади, суспільства в цілому.

На наш погляд, до процесу вдосконалювання виробничих відносин варто підходити диференційовано. Це пов'язано не тільки з тим, що різні сторони, частини, елементи виробничих відносин, їх цілісна система можуть по-різному відповідати в кожен даний період рівню розвитку виробничого потенціалу, але також і з тим, що неоднаковим може бути ступінь відповідності між організаційно-економічним механізмом, що включає форми й методи господарювання (у якості яких виступають зовнішні форми руху виробничих відносин), і глибокими основами виробничих відносин, економічними законами ринку.

Практика показує, що не система виробничих відносин, а лише їх частина, охоплювана поняттям організаційно-економічного механізму, має потребу в радикальній зміні. Саме організаційно-економічний механізм у його нинішньому стані не забезпечує необхідних темпів росту економіки, гальмує інноваційний процес, не дозволяє завершити перехід до інтенсивного типу відтворення. І це є достатнім свідомством того, що існуючий організаційно-економічний механізм не здатний повною мірою поєднати величезні переваги

ринкових виробничих відносин з інноваційними перетвореннями. Але якісно поліпшити роботу організаційно-економічного механізму, істотно не перебудовуючи його, неможливо. Протиріччя між продуктивними силами й виробничими відносинами одержало сьогодні загострену форму свого вираження усередині самої системи виробничих відносин – між їх глибокими основами й організаційно-економічним механізмом, а усередині останнього – між державними й ринковими інститутами.

Очевидні, на наш погляд, два загальні завдання: 1) забезпечити комплексність організаційно-економічного механізму й 2) привести його у відповідність із об'єктивними умовами сучасного етапу розвитку економіки, що означає насамперед досягнення адекватності його (організаційно-економічного механізму) змісту й структурі економічного базису (системи виробничих відносин), економічним законам ринку.

Основні принципи економічної діяльності впливають насамперед з ринкових початків системи виробничих відносин, а саме: законів стратегічного розвитку економіки, закону попиту й пропозиції, економічного закону, що визначає націленість виробництва на забезпечення матеріального добробуту й всебічного розвитку особистості. Сказане чітко позначає напрямок удосконалювання організаційно-економічного механізму.

Організаційно-економічний механізм повинен забезпечувати органічне поєднання галузевого й територіального підходів, загальнонаціонального й локального рівнів господарської діяльності. За допомогою організаційно-економічного механізму може здійснюватися свідомо й постійна підтримка пропорційності виробництва. Необхідними умовами функціонування даного механізму для конкретних виробництв виступають: виявлення різноманітних потреб потенційних покупців, ступеня їх задоволення на сучасному етапі, закономірностей і тенденцій їх зміни; облік й оцінка наявних й очікуваних ресурсів, їх структури, технічної й економічної ефективності й т.д.; розробка збалансованого у всіх частинах і розрізах стратегічного плану підприємства; здійснення погодженої, планомірно організованої практичної діяльності по перетворенню в життя планів інноваційного розвитку виробництва.

Планомірний розвиток виробництва є першою основною формою економічної реалізації власності підприємств, ядром якої є власність на засоби виробництва. Усунення стратегічного початку в управлінні означає ослаблення власності. Відмова від стратегічного планування суперечить самій її суті, означає повну невідповідність, неадекватність організаційно-економічного механізму основі сучасних виробничих відносин. Навпроти, розвиток стратегічної планованості рівносильний зміцненню найважливішої сторони власності як еконо-

мічних відносин. Разом з тим саме планомірність як функція управління дозволяє реально підкорити економічний розвиток, структуру суспільного виробництва, використання ресурсів інтересам власників бізнесу, споживачів, усього суспільства в цілому, інтересам одержання високих кінцевих результатів на всіх рівнях економічної діяльності.

Інший напрямок зміцнення, удосконалювання й розвитку виробництва пов'язаний з поліпшенням діяльності основних виробничих ланок. Саме на цьому рівні знаходиться найважливіша ланка організаційно-економічного механізму, безпосередньо реалізується взаємозв'язок виробничих ресурсів.

Економічна самостійність підприємств і соціальна відповідальність бізнесу у поєднанні з посиленням їх власної зацікавленості у високих кінцевих результатах роботи здійснюється в умовах ринку, але шляхом формування й реалізації стратегічних планів. Завдання полягає в тому, щоб шукати шляхи оптимального й рухливого поєднання факторів ринкової дійсності на шляху трансформації економічних систем.

Завдання вдосконалювання організаційно-економічного механізму як цілісного утворення вимагає найбільш повного відбиття в ньому найважливіших особливостей сучасного етапу розвитку економіки.

У організаційно-економічному механізмі повинні зайняти своє місце й товарно-грошові відносини, їх форми. На сучасному етапі перехід від економічної самостійності підприємств до формування об'єднань, мережних структур (альянсів, кластерів) поєднується з більш ефективним використанням товарно-грошових відносин.

На наш погляд, проблема економічної самостійності підприємств (що зберігають статус юридичної особи) у складі об'єднань полягає в створенні умов для реальної, справжньої прибутковості виробництва. Це передбачає, по-перше, організацію для підприємства режиму беззбитковості, тобто повного відшкодування за рахунок результатів своєї діяльності здійснених поточних витрат, собівартості продукції й одержання додаткового доходу. У рамках виконання цієї вимоги зростає зацікавленість підприємства у кращому використанні ресурсів, посиленні економії сировини й матеріалів, заробітної плати. Якщо оптова ціна забезпечує не тільки покриття витрат виробництва (собівартості) кожному нормально працюючому підприємству але й додатковий дохід, то збитковість даного підприємства свідчить про збій у його роботі, ставить його в скрутний фінансовий стан, і воно не може здійснювати навіть просте відтворення. У цьому випадку виникає небажана ситуація, подолання якої пов'язане з надзвичайними рисами.

По-друге, дійсно ефективна робота підприємства характеризується прибутковістю, рентабельністю.

Неможливо представити таке положення, щоб у ринкових умовах підприємство об'єктивно не було б зацікавлене в зростанні прибутку, оскільки останнє є джерелом всіх фондів розвитку підприємства, і тільки за рахунок її можна здійснювати розширене відтворення силами самого підприємства. В умовах ринкового ціноутворення ціна, вигідна для підприємства, повинна бути вигідною насамперед для споживача й суспільства в цілому. Інше положення свідчило б про недоліки в роботі підприємства.

Таким чином, при вирішенні питання про міру економічного розвитку підприємства варто виходити з необхідності забезпечення повноти дії режиму економії ресурсів і прибутковості підприємства. А це, у свою чергу, означає урахування особливостей останнього як суб'єкта товарно-грошових відносин, як виробника товарів, що реалізує свою продукцію шляхом продажу її «рівноправним» контрагентам: підприємствам – споживачам машин, устаткування, сировини й готової продукції, а також торговельним підприємствам, які безпосередньо вступають у відносини купівлі-продажу з індивідуальними споживачами. Саме тут, у сфері кінцевого споживання, відбувається остаточна перевірка правильності рішення про виробництво тієї або іншої продукції, здійснюється практична оцінка її якості.

Курс на активізацію соціально-економічного розвитку переробного виробництва на інноваційній платформі обумовлює необхідність розгляду питання про показники діяльності підприємства в різних напрямках. Ці напрямки не можна змішувати або протиставляти. Варто розробити систему показників, адекватних дійсному положенню підприємства в системі виробничих відносин і різних сторін, що характеризують, його функціонування. Більшість показників, як нам представляється, повинні бути не просто розрахунковими, а фондоутворюючими. Розрахункові показники не повинні «працювати» на збільшення витрат ресурсів на виробництво одиниці продукції. У крайньому випадку вони повинні бути нейтральні до даних витрат. Це, однак, не скасовує необхідності використання даних показників для обліку, інформації й стратегічного планування.

Можна погодитися з тим, що економічна діяльність підприємства повніше всього відображається в системі показників. Але це не означає, що серед них немає основних показників з погляду місця підприємства (об'єднання) у національному виробництві й того, що воно функціонує на базі ринкових товарно-грошових відносин. Подвійність положення підприємства обумовлює й двоякий – національно-організаційно-економічний і внутрішній – підхід до оцінки, контролю й стимулювання його діяльності й виміру ефективності. Вище були названі й два основних показники, що відповідають цим підходам.

Розглянемо питання про те, що необхідно ринку й суспільству в цілому від підприємства. Очевидно, потрібна товарна, готова до реалізації продукція в потрібному асортименті, за певною ціною, у встановлений строк і для певного споживача. Існуючі механізми управління, що відповідають даним вимогам, забезпечують необхідні пропорції в національному господарстві. У цьому процесі важливу роль повинні зіграти стратегічні плани, ініціативи підприємств, договори між ними на поставку продукції, зв'язки між підприємствами й галузями із приводу руху матеріальних ресурсів у всьому їх обсязі й у натуральній і вартісній формі.

Для оцінки діяльності підприємства показник валової продукції об'єктивно необхідний. Він є найбільш загальним результатом роботи підприємства. Визначаючи вартість продукції, виробленої тим або іншим підприємством, суспільство не може ігнорувати минулу вартість, втілену в продукті як поточні витрати засобів виробництва. Ця минула вартість є неодмінною частиною об'єктивної основи ціни продукції. Дані витрати враховуються в собівартості, тобто у вартості продукції. Без покриття цих елементів неможливі самооплатність і взагалі просте відтворення.

Існують недоліки у методах виміру валової продукції й у напрямках використання. Валова, а ще краще реалізована товарна продукція (якщо встановлені її асортименти, параметри кількості і якості всіх видів продукції й ціна кожної її одиниці, покликана забезпечувати покриття всіх необхідних витрат підприємства, у т.ч. прибуток) об'єктивно сприяє економії всіх витрат, у тому числі на сировину й матеріали. Саме цей показник є «проти затратним» і найбільшою мірою стимулює виконання договорів підприємства зі споживачами його продукції.

Іншим основним параметром діяльності підприємства повинен бути його валовий прибуток. Прибуток орієнтує підприємство на економію всіх видів витрат, стимулюючи зниження собівартості продукції, ріст ефективності виробництва.

Рішення з питань перебудови організаційно-економічного механізму реалізуються в ідеї про необхідність органічної зв'язаності процесу розвитку виробництва з посиленням використання інноваційних ресурсів, переведенням основних виробничих ланок на сучасні методи й принципи розвитку – інноваційну діяльність, із властивими їй можливостями здійснення простого й розширеного відтворення шляхом фінансування за рахунок на власних або позикових коштів за умови своєчасного повернення отриманого кредиту. Саме це повинне стати вихідним і разом з тим центральним пунктом у перебудові організаційно-економічного механізму підприємства. Вихідним у тому розумінні, що відповідно до його повинні вирішуватися питання про вдосконалювання процесів

стратегічного планування, управління й у цілому проблема розвитку виробництва.

Зростання прибутку відображає всі сторони економічної діяльності підприємства. Формуючи поряд із частиною амортизаційних відрахувань фонд його розвитку, прибуток стає найважливішим джерелом стимулювання й фінансування технічного переозброєння, вираженням його економічного інтересу.

Головне завдання перебудови організаційно-економічного механізму зводиться до переорієнтації кожного переробного підприємства, галузі (як і національного господарства в цілому) на інноваційний шлях розвитку. Причому на ресурсозберігаючий шлях. В умовах, коли країні доводиться вирішувати ряд великомасштабних політичних й економічних проблем, не можна визнати економічно виправданою сформовану тенденцію, при якій спостерігається стійка тенденція росту собівартості продукції переробних підприємств, зокрема – харчової. Вона обумовлює відповідне підвищення рівня оптових і роздрібних цін й загальне зниження рівня життя населення. Тому так необхідно, щоб на повну силу заробив «проти затратний» організаційно-економічний механізм.

Даний механізм може ефективно діяти лише на основі більш глибокого й всебічного використання стратегічних переваг переробних підприємств. Стратегічне планування може забезпечити структурну й інвестиційну перебудову на всіх рівнях переробного виробництва із метою швидкого виходу на сучасні науково-технічні рубежі й підтягування слабких ланок. Організаційна структура сировинного й переробного виробництва повинна змінюватися у бік більшої цілісності.

Наприклад, досвід функціонування перших територіальних промислових й агропромислових об'єднань на регіональному рівні переконливо довів ефективність організаційної цілісності в територіальних виробничих утвореннях, що забезпечила більшу збалансованість і узгодженість у розвитку аграрного виробництва, обслуговуючої і переробної сфер, а також підтягування відстаючих ланок. Однак ефект цілісності реалізується лише наполовину. Рішення проблеми – у переході до цілісного управління виробництвами на територіальному рівні, що охоплює виробництво, обслуговування, заготівлю й переробку аграрної продукції.

Подальше вдосконалювання організаційно-економічного механізму пов'язане зі знаходженням оптимального поєднання стратегічного початку, з управлінням по ситуації. Останнє особливо важливо для агросфери й харчових підприємств, з огляду на крайню різноманітність і змінність місцевих природно-економічних умов.

Організаційно-економічний механізм у сучасних умовах розвитку передбачає вільне й оптимальне використання товарно-грошових відносин.

Недостатнє урахування вимог законів ринку призводить до негативних явищ, економічних і соціальних втрат. Відставання сировинного виробництва, незбалансованість ринку промислових, зокрема продовольчих, товарів – така «ціна», що доводиться платити за прорахунки.

При вдосконалюванні організаційно-економічного механізму переробних підприємств варто враховувати вимоги закону вартості – закону еквівалентного обміну. Необхідно перебороти стійку тенденцію до росту собівартості продукції, що багато в чому визначається триваючим подорожчанням на одиницю корисного ефекту засобів й послуг, що поставляються сировинним й переробним підприємствам. Справедливо пропонують підтримувати паритетність в обміні промислової й сировинної продукції шляхом відповідного коректування рівня закупівельних цін. Але саме по собі коректування буде вести лише до підвищення загального рівня цін. «Протизатратний» організаційно-економічний механізм заробить тільки за умови урахування іншої сторони закону вартості – зведення індивідуальних витрат виробництва до суспільно необхідного рівня. А це можливо, якщо підсиляться вимоги до технічного рівня й якості продукції. По суті, мова йде про розвиток ринку засобів виробництва й дійсну адаптацію всього виробничого ланцюжка до сучасних умов ринку, коли матеріальна винагорода кожного підприємства й ланки визначається якісними параметрами його продукції (і відповідно попитом на неї); рівнем власних витрат і виконанням договірних зобов'язань, що забезпечують необхідний рівень прибутковості.

Надто важливо змусити працювати «проти-затратний» організаційно-економічний механізм у сировинних галузях. Так, наприклад, за розрахунками фахівців, сумарні витрати виробництва аграрної продукції можна зменшити приблизно на 25-30% тільки за рахунок раціонального розміщення виробництва відповідно до природно-економічних умов кожного регіону й господарства.

Одна з головних причин, чому не реалізуються на практиці розроблені вченими й фахівцями раціональні схеми розміщення й спеціалізації аграрного виробництва, – невідпрацьованість системи економічних важелів. Вирішення даної проблеми, на нашу думку, – у наданні регіональним органам регулювання аграрної й переробної сфер виробництва права на регулювання централізованого встановлюваного державою співвідношення закупівельних цін на стратегічно важливу сировину з урахуванням місцевих умов у рамках сумарних витрат на закупівлю аграрної продукції. Важливо лише, щоб загальний рівень закупівельних цін забезпечував покриття суспільно нормальних витрат і прибутковості виробництва. Здійснюючи регулювання співвідношення цін, а також використовуючи інші методи економічного впливу

(кредитування й часткове субсидування із державних фондів найбільш перспективних технічних і технологічних програм і рішень) можна економічними методами домогтися ефективної реалізації завдань по виробництву аграрної продукції та її реалізації переробним підприємствам.

Насущні потреби стійкого соціально-економічного розвитку економіки диктують необхідність більш інтенсивного використання накопиченого інноваційного потенціалу. Тим часом на різних ділянках виробництва (від робочого місця до міжгалузевих комплексів) є великі, усе ще недостатньо повно використовувані резерви інтенсифікації виробництва й підвищення його ефективності.

Використання даних резервів натрапляє на певні труднощі, пов'язані з недостатньою відповідністю існуючого організаційно-економічного механізму досягнутому рівню розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, потребам всебічної активізації інноваційної діяльності. Незважаючи на проведення ряду заходів щодо вдосконалювання організаційно-економічного механізму, багато питань поліпшення системи управління виробництвом ще не вирішені. Як нам представляється, важливою причиною цього є не цілком комплексний характер і недостатньо послідовна реалізація таких заходів об'єднаннями й підприємствами.

Висновки з проведеного дослідження. Здійснення, хоча й дуже важливих самих по собі, але розрізаних галузевих, регіональних або функціональних заходів, спрямованих на поліпшення системи управління виробництвом, а також часткова, неповна реалізація системи таких заходів не приносять очікуваних результатів. Якщо при даному підході й вирішуються окремі питання вдосконалювання організаційно-економічного механізму, то їх відособлене вирішення часто породжує й нові. Тому не можна очікувати значного поліпшення всієї системи управління переробною промисловістю в результаті проведення окремих, ізольованих заходів (що стосуються, наприклад, методів фінансування, умов функціонування фінансово-кредитної сфери й т.д.).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки. Навч. посіб. / В.І. Захарченко, Н.М. Корсікова, М.М. Меркулов – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 448 с.
2. Квасницька Р.С. Особливості інноваційної діяльності підприємств у сучасних умовах / Квасницька Р.С., Ардашкіна Н.С. // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – №6. – С. 247-251.
3. Коюда В.О. Інноваційна діяльність підприємства та оцінка її ефективності: [монографія]. / Коюда В.О., Лисенко Л.А. – Х.: ФОП Павленко О.Г.; ВД "ІНЖЕК", 2010. – 224 с.
4. Лагодієнко В.В. Вплив інтенсифікації виробництва з інноваційною основою на особливості струк-

турних змін аграрного виробництва / В.В. Лагодієнко // Бізнес-Навігатор: науково-виробничий журнал Міжнародного університету бізнесу і права. – Херсон, – 2013. – №1(30). – С. 255-259.

5. Чокова Д.О. Економічна сутність інновацій / Д.О. Чокова // Економічні проблеми модернізації та інвестиційно-інноваційного розвитку аграрних підприємств, Матеріали IV Міжнародної наук.-практ. конф. Дніпропетровськ, 23-24 грудня 2015 р. – Дніпропетровськ: ДДАУ, 2015. – Т. 1. – С. 169-170.

6. Іртицева І.О. Інтелектуально-інноваційний розвиток інфраструктури як концепція економічної сталості агропродовольчої сфери / І.О. Іртицева, Т.В. Стройко // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 1. – С. 71–78.

7. Іртицева І.О. Стратегічні перспективи конкурентоспроможності харчової промисловості України в умовах глобалізації / І.О. Іртицева, О.Є Гросицька // Миколаїв: Дизайн та поліграфія, 2013. – 176 с.

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 14

Коректура • *Ю. Никитенко*

Комп'ютерна верстка • *С. Калабухова*

Формат 60x84/8. Гарнітура Arimo.
Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 19,53. Ум.-друк. арк. 22,09.
Підписано до друку 28.02.2017. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.