

ODESA ВІСНИК
NATIONAL UNIVERSITY ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
HERALD УНІВЕРСИТЕТУ
Volume 18. Issue 4/3. 2013 Том 18. Випуск 4/3. 2013
SERIES СЕРІЯ
ECONOMY ЕКОНОМІКА

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
Odesa I. I. Mechnikov National University

ISSN 2304-0920

ODESA NATIONAL UNIVERSITY HERALD

Series: Economy

Scientific journal

Published four times a year

Series founded in July, 2006

Volume 18. Issue 4/3. 2013

Odesa

Publishing House

«Helvetica»

2013

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ISSN 2304-0920

ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: Економіка

Науковий журнал

Виходить 4 рази на рік

Серія заснована у липні 2006 р.

Том 18. Випуск 4/3. 2013

Одеса

Видавничий дім

«Гельветика»

2013

Засновник: Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Редакційна колегія журналу:

І. М. Коваль (головний редактор), **О. В. Запорожченко** (заступник головного редактора), **В. О. Іваниця** (заступник головного редактора), **Є. Л. Стрельцов** (заступник головного редактора), **С. М. Андрієвський**, **Ю. Ф. Ваксман**, **В. В. Глебов**, **Л. М. Голубенко**, **Л. М. Дунаєва**, **В. В. Заморов**, **В. Є. Круглов**, **В. Г. Кушнір**, **В. В. Менчук**, **О. В. Сминтина**, **В. І. Труба**, **О. В. Тюрин**, **Є. А. Черкез**, **Є. М. Черноіваненко**

Редакційна колегія випуску:

О. В. Горняк, д-р екон. наук (науковий редактор), **А. Г. Ахламов**, д-р екон. наук, **Л. М. Алексеєнко**, д-р екон. наук, **В. Д. Базилевич**, д-р екон. наук, **Б. І. Валуєв**, д-р екон. наук, **Л. Х. Доленко**, канд. екон. наук, **В. І. Захарченко**, д-р екон. наук, **Г. М. Давидов**, д-р екон. наук, **А. П. Наливайко**, д-р екон. наук, **О. В. Садченко**, д-р екон. наук, **З. М. Соколовська**, д-р екон. наук, **А. О. Старостіна**, д-р екон. наук, **В. М. Степанов**, д-р екон. наук, **С. А. Циганов**, д-р екон. наук, **В. М. Мельник**, д-р екон. наук, професор, **С. О. Якубовський**, д-р екон. наук, **Олег Курбатов**, д-р менеджменту (Університет Париж-Північ XII), **Ян Чемпас**, д-р економіки (Економічний університет в Катовіцах), **Л. А. Родионова**, к.э.н., доцент кафедри статистических методов Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (Россия, г. Москва), **І. А. Ломачинська**, канд. екон. наук (відповідальний редактор)

Editorial board of the journal:

I. M. Koval (Editor-in-Chief), **O. V. Zaporozhchenko** (Deputy Editor-in-Chief), **V. O. Ivanytsia** (Deputy Editor-in-Chief), **E. L. Streltsov** (Deputy Editor-in-Chief), **S. M. Andrievsky**, **Yu. F. Vaksman**, **V. V. Glebov**, **L. M. Golubenko**, **L. M. Dunaeva**, **V. V. Zamorov**, **V. E. Kruglov**, **V. G. Kushnir**, **V. V. Menchuk**, **O. V. Smyntyna**, **V. I. Truba**, **O. V. Tyurin**, **E. A. Cherkez**, **E. M. Chernoiivanenko**

Editorial board of the series:

O. V. Gornyak, **A. G. Ahlamov**, **L. M. Alekseienco**, **V. D. Bazylevich**, **B. I. Valuev**, **L. H. Dolenko**, **V. I. Zaharchenko**, **G. M. Davydov**, **A. P. Nalyvaiko**, **O. V. Sadchenko**, **Z. M. Sokolovska**, **A. O. Starostina**, **V. M. Stepanov**, **S. A. Tsyganov**, **V. M. Melnyk**, **S. O. Yakybovskiy**, **Oleg Curbatov**, **Jan Czempas**, **L. A. Rodionova**, **I. A. Lomachynska**

ЗМІСТ

ОРЕХОВА А. А. ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ФОНДОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ.....	8
ОСТАПА О. М. ЧИСЕЛЬНІСТЬ ІНОЗЕМНИХ ГРОМАДЯН, ЩО ПРИБУВАЄ В УКРАЇНУ, З РОКУ В РІК ЗРОСТАЄ.....	12
ОСТРОВСЬКА Н. С., КОРОЛЬОВА Ю. І., ПОГОРІЛА О. С. ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ.....	16
ПАЛЯНИЦЯ Т. М., СЛОБОДЯН Н. Г. ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ РЕСУРСОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА ЦУКРОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ШЕПЕТІВСЬКИЙ ЦУКРОВИЙ КОМБІНАТ».....	19
ПАНТЕЛЕСЕВА Н. М. ІНТЕГРОВАНІЙ ПІДХІД ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ НА ОСНОВІ ПОШИРЕННЯ ФІНАНСОВИХ ІННОВАЦІЙ.....	23
ПАШОВСЬКА О. П., ГИЛКА М. Д., КРЕГУЛ М. І. СТАН ОПЛАТИ ПРАЦІ ТА ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ.....	27
ПЕРМІНОВА С. О., ПОЛІЩУК А. С. ВИКОРИСТАННЯ ІНКРЕМЕНТАЛЬНОГО МЕТОДУ В СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВ.....	30
ПЕТРАШКО Л. П., ЦІВИНА М. С. МІЖНАРОДНІ БАНКІВСЬКІ ГРУПИ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ.....	34
ПЕТРЕНКО М. О. ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ВИКОРИСТАННЯ СВИНЕЙ РІЗНИХ ГЕНОТИПІВ.....	39
ПИЛИПЕНКО І. О. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА УПРАВЛІННЯ ЛІФТОВИМ ГОСПОДАРСТВОМ УКРАЇНИ.....	42
ПІДПІРНА В. Н., ШЕКЕРЯК В. А. МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ РОБОЧОЇ СИЛИ В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ.....	45
ПІЧУГІНА М. А. КЛЮЧОВІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	50
ПЛУЖНИК А. В. СИСТЕМА ФАКТОРІВ ТА ЧИННИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ МІСТА.....	53
ПОДУНАЙ В. В. ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ КАК ОБЪЕКТИВНАЯ ПРЕДПОСЫЛКА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАНЫ.....	57
ПОПІВНЯК О. М. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ДЕПРЕСИВНИХ ТЕРИТОРІЙ.....	62
ПРИСТЕМСЬКИЙ О. С. МІСЦЕ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА В СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ.....	67
ПРОЦЮК Т. Б. ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЦІ ПРОВІДНИХ КРАЇН СВІТУ.....	70
ПУЖАНСЬКА А. В. СТРАТЕГІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ	74
РЕЗНИКОВА О. С. ОРГАНИЗАЦИЯ АУДИТА РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ СООО «НИВА» РАЗДОЛЬНЕНСКОГО РАЙОНА АР КРЫМ.....	78
РИБЦЬКА А. В. ЗНАЧЕННЯ ПОЗИКОВОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА І ПОЛІТИКА ЙОГО ФОРМУВАННЯ.....	82
РИФЯК Р. Р. ВНУТРІШНІ ТА ЗОВНІШНІ ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ АВТОМОБІЛІВ.....	85
РОДЧЕНКО В. Б., РЕКУН Г. П. ТРАНСФОРМАЦІЯ РИЗИКІВ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	89

САВИЦЬКА Н. А. МЕРЕЖНІ ЕФЕКТИ ЯК ОБ'ЄКТИВНА ХАРАКТЕРИСТИКА ФОРМУВАННЯ МЕРЕЖНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	94
САРДАК О. В. СИСТЕМА МАРКЕТИНГОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛ-МАРКЕТИНГОМ ПІДПРИЄМСТВ.....	98
САРКИСЯН А. Г., СИНІЦЬКА В. А., КИСЕЛЕВА Т. Ю. ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЫ 2013 ГОДА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	101
СВЕРДАН М. М. ДОХОДИ ГРОМАДЯН ЯК ОСНОВА НАГРОМАДЖЕННЯ ДОСТАТКУ І ПЕРЕДУМОВА ВВЕДЕННЯ ПОДАТКУ НА БАГАТСТВО.....	104
СЕНИШИН О. С., ДЗЮБЕНКО Н. О. ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ У ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....	109
СОТНІКОВА А. В., ФЕДОРОВА Ю. В. ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ МЕНЕДЖЕРІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	114
СЫРОИЖКО В. В. УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С ПРИМЕНЕНИЕМ СИСТЕМЫ МНОЖЕСТВЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ.....	117
ТАРАСЕНКО С. І., ЯРЕМЧУК І. В., ФІЛІН А. О. ОЦІНКА ВПЛИВУ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НА РЕПУТАЦІЮ КОМПАНІЇ.....	122
ТЕРЕЩЕНКО Э. Ю. МЕХАНИЗМ СНИЖЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ СУБЪЕКТОВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ.....	127
ТОКАРЧУК Д. М., ЯРЕМЧУК О. В. ВИРОБНИЦТВО БІОГАЗУ НА СПИРТОВИХ ЗАВОДАХ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	131
ТРОФИМЧУК В. Я. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ СКЛАДОВИХ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	134
ТРОЯН В. А. ДЕРЖАВНІ ВИДАТКИ НА ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я: СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД.....	137
ТЮТЮННИК Г. О. ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ.....	141
УШАКОВА Н. Г., ПОЛЕВИЧ К. В. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СФЕРИ ПОСЛУГ В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ СЕРВІСНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	143
УШАКОВА М. В. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВ.....	147
ФАЛОВИЧ В. А. ЖИТТЄВИЙ ЦИКЛ ТЕХНОЛОГІЇ RFID В ЛАНЦЮЗІ ПОСТАВОК ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	150
ФЕДОРЕЦЬ М. С., ФЕДОРЕЦЬ А. В. БРЕНД ЯК ОБ'ЄКТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ.....	154
ФЕДУНЯК І. О. РОЗВИТОК ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ АГРАРНОГО РИНКУ.....	158
ФРОЛОВА В. Ю., ПОЗДНЯКОВ О. В. СУЧАСНА КОНЦЕПЦІЯ ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ.....	161
ХІМІЙЧУК Г. М., ПЕТРАЩАК О. О. ВИКОРИСТАННЯ ВНУТРІШНЬОГО МАРКЕТИНГУ ЯК ШЛЯХ ДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	165
ЧЕПУРДА Г. М. АНАЛІЗ ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ В ТУРИЗМІ.....	169
ЧЕРКАС А. В. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛІНГУ ПІДПРИЄМСТВА У ВІТЧИЗНЯНИХ УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	172

ЧЕРКАШИНА Т. В. НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ: ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ.....	176
ЧОПКО Н. С. ФІНАНСОВА БАЗА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРА: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ.....	180
ШАЛЫГИН М. Г., ВАВИЛИН Я. А., КУЛЕШОВ Д. Ю. УПРАВЛЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТЬЮ КОНСТРУКЦИИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ.....	184
ШКУРОПАДСЬКА Д. Б., РОМАНЕНКО О. А. ТЕНДЕНЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ.....	187
ЯГЕЛЬСЬКА К. Ю. ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ.....	190
ЯЗЛЮК Б. О. КОНЦЕПЦІЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ.....	193
НАШІ АВТОРИ.....	198

УДК 336.763:330.34(477)

Орехова А. А.

Донецкий национальный университет

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ
НАЦИОНАЛЬНОГО ФОНДОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ

Статья посвящена проблемам и перспективам развития национального фондового рынка в современных условиях и преодоления мирового финансового кризиса. Доказано, что национальный фондовый рынок находится на стадии переломного момента и поиска новых инструментов, которые можно было бы осуществлять на нем, и дополнительных инструментов по уменьшению рисков, связанных с функционированием рынка и его стабильной работой.

Ключевые слова: фондовый рынок, рынок ценных бумаг, инвестирование, мировой финансовый кризис, долговое финансирование, денежный рынок, рынок капитала, капитализация, биржевые индексы.

Актуальность темы исследования. На сегодняшний день фондовый рынок является сложной динамической системой, которая постоянно испытывает изменения и трансформации. За последние несколько десятилетий фондовые рынки как развитых стран, так и стран, которые развиваются, испытали существенные изменения, связанные с соответствующими изменениями в мировой экономической среде. Процесс глобализации мировой экономики и финансовой сферы повлек формирование и развитие мирового фондового рынка, которое предусматривает высокую мобильность капитала и является причиной эффективного функционирования национального фондового рынка.

Степень изученности проблем исследования. Эта проблематика не сходит со страниц прессы и научной литературы, ей посвящаются специальные международные конференции и отводится все более важное место в выступлениях руководителей многих стран. Исследованию вопросов развития национального фондового рынка посвящены научные труды ведущих отечественных и зарубежных ученых: О. Белоруса, З. Ватаманюка, А. Воронина, К. Иванова, Г. Калача, Ю. Макогона, Т. Ореховой, Д. Смахтина, Е. Савельева, Л. Брауна, Д. Гвишиани, В. Леонтьева, А. Неклесса, Д. Медоуза, Е. Пастеля и других.

Цель исследования. Основная цель этой работы состоит в теоретико-методологическом обосновании развития национального фондового рынка и выработке научно-практических рекомендаций относительно выхода из финансово-экономического кризиса страны и пути раскрытия проблем функционирования украинского фондового рынка.

Основная часть. Фондовый рынок является неотъемлемым и важным элементом финансовой системы рыночной экономики. Следовательно, становление эффективного и действенного фондового рынка является важным этапом завершения трансформации отечественной экономики. В Украине фондовый рынок существует уже более 15 лет. Но процесс институционального становления, приобретения необходимых качественных параметров рынка еще далеко не завершен. Экономисты и политики, которые анализируют проблемы развития отечественного фондового рынка, выделяют барьеры, препятствующие этому развитию, ищут возможности того, как переориентировать фондовый рынок на решение новых задач в процессе экономического развития, разрабатывают меры экономической политики, направленные на устранение препятствий формирования высокоэффективного фондового рынка [6, с. 20-22].

Ликвидный и прозрачный фондовый рынок имеет целью обеспечить реализацию националь-

ных интересов, способствовать повышению конкурентоспособности отечественной экономики путем: привлечения средств для покрытия дефицита государственного и местных бюджетов, финансирование государственных и местных программ развития, в том числе динамика иностранных инвестиций; аккумуляции и перераспределения инвестиционных ресурсов между различными отраслями экономики и предприятиями; формирования корректной рыночной стоимости предприятий.

Внешнеэкономическая политика Украины формирует торгово-посредническую модель, которая базируется на низкотехнологичной структуре отечественного экспорта. В развитых странах совокупный капитал превышает ВВП в 3-7 раз. В Украине же уровень капитализации экономики должен равняться как минимум 1 трлн. долл. А фактически составляет всего несколько десятков миллиардов долларов. Как известно, именно капитализация предприятий, отраслей и экономики в целом является индикатором ее эффективности, основным инструментом внедрения инновационной модели [2, с. 131-133].

Структура реальной капитализации фондового рынка Украины не превышает 12% ВВП, тогда как в большинстве развитых фондовых рынков этот показатель колеблется на отметке 40-60% ВВП, в США – 101,2 %, Великобритании – 97,2%, Польше – 24%, Венгрии – 30%. Если в ФРГ листинг на биржах имеют 30% акционерных обществ, то в Украине – несколько процентов.

Объем торгов акциями в Украине составляет около 15% общего оборота на организованном рынке ценных бумаг (12 тыс. открытых АО, акции которых могут свободно обращаться на рынке). При этом в 2012 году объем торгов ведущих предприятий своих отраслей равен лишь несколько десятков тысяч гривен [4].

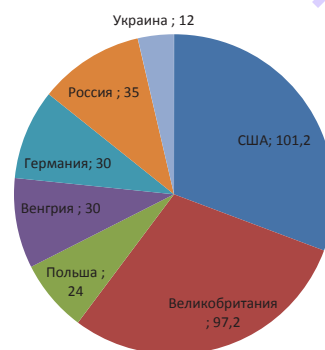


Рис. 1. Структура реальной капитализации фондовых рынков в некоторых странах в 2010-2012 гг. в % [4]

Объем отечественного рынка корпоративных облигаций вдвое меньше, чем в России, второе – чем в Польше, в 10 раз меньше, чем в Эстонии, в более чем 20 раз меньше – чем в США, что абсолютно не отвечает геополитическому потенциалу Украины. Существенным недостатком украинского фондового рынка является его непривлекательность для институциональных инвесторов и физических лиц. Также большое влияние на рынок акций Украины производит банковская система, которая является основным кредитором экономики. Объемы фондового рынка зависят от изменения кредитной ставки: в случае ее увеличения уменьшается рынок акций. Характерно, что в 2010-2012 гг. кредитный рынок практически вдвое превышал рынок корпоративных ценных бумаг, так как из-за крайне несовершенной законодательной базы банки превратились в наиболее универсальный институциональный элемент инфраструктуры финансового рынка Украины. Подобная ситуация вызывает реальные риски, связанные с монополизацией услуг уменьшением защиты прав миноритарных акционеров.

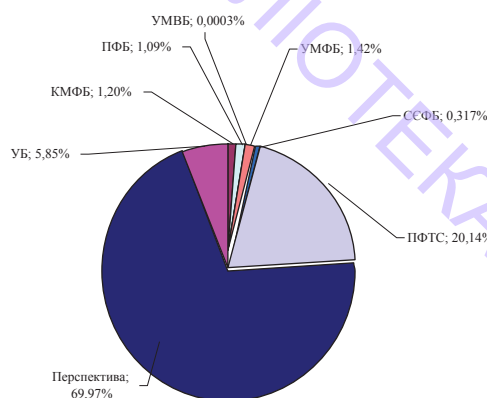


Рис. 2. Распределение объемов биржевых контрактов украинских фондовых бирж в 2012 году [5]

Стоит отметить, что до мирового финансово-го кризиса в 2008 году возможность торговли на украинских фондовых биржах ценными бумагами с помощью Интернет-трейдинга, да еще и такими инструментами, как фьючерсы и опционы, рассматривалась как научная фантастика. Даже индекс «голубых фишек», который рассчитывается биржей онлайн, был «диковинкой». Однако все эти механизмы западных фондовых рынков уже присутствуют и активно используются локальными инвесторами на фондовом рынке Украины. Местные участники фондового рынка хотят, чтобы украинские компании искали дополнительный капитал внутри страны, проводя IPO на отече-

ственных биржах, а не на иностранных фондовых площадках. Кроме того, есть идея создания двойного листинга, чтобы украинцы могли инвестировать через местные фондовые биржи в акции отечественных компаний, которые сейчас продаются в Лондоне, Варшаве или Франкфурте [1, с. 57-58].

Компании, заинтересованные в листинге, – это прежде всего холдинги с активами в Украине, акции которых обращаются на площадках за пределами страны. В первую очередь это компании из аграрного сектора и производители продуктов питания, которые зарегистрированы в Европе. И хотя стремительное вхождение новых эмитентов на украинский рынок пока не осуществляется, допуск ценных бумаг иностранных эмитентов на отечественный фондовый рынок может стать достойным инструментом для насыщения рынка ликвидностью, к тому же эта новация максимального приближает украинское законодательство к стандартам европейского корпоративного права.

Кроме того, двойной листинг позволит выйти на качественно новый уровень взаимоотношений между инвесторами и эмитентами. А в будущем рост ликвидности можно ожидать не только от вторичного размещения ценных бумаг этих эмитентов в Украине, а, возможно, и IPO тех компаний, которые изначально стремились на Лондонскую или Варшавскую фондовые биржи (табл. 1).

В 2012 году Национальная комиссия по ценным бумагам и фондовому рынку Украины (НКЦБФР) поставила перед собой задачу по внедрению новых инструментов и решению проблем корпоративного управления, таких как: упрощение процедуры выпуска облигаций НКЦБФР. Это будет стимулировать украинские компании проходить листинг и осуществлять размещение на украинских биржах. Компания, которая прошла листинг своих бумаг на украинских биржах, будет гораздо проще занимать деньги через выпуск биржевых облигаций. Также НКЦБФР планирует усилить присутствие на биржах эмитентов, акционерных обществ и публичных компаний и переориентировать эмитента на IPO на территории Украины. Причиной этого является то, что в основном размещение украинских компаний идет на Варшавской и Лондонской биржах [5].

На современном этапе развития экономики Украины перед фондовым рынком необходимо поставить новые задачи, ориентированные на решение проблемы обеспечения экономики инвестиционными ресурсами. Основной задачей фондового рынка на данном этапе трансформации экономики Украины должна быть мобилизация временно свободных средств населения и хозяйствующих субъектов, перераспределение этих средств в те секторы экономики, нуждающиеся в дополнительном финансировании для дальнейшего развития. Необходимо переориентировать фондовый рынок из

Таблица 1

Количественная динамика развития фондового рынка Украины в 2005-2012 гг, млрд. грн.

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Объем зарегистрированных ценных бумаг	24,8	64,35	86,64	110,26	145,02	207,01	291,08	424,33
Объем зарегистрированных выпускаемых акций	31,68	47,29	69,69	86,79	127,59	152,40	195,94	245,94
Количество профессиональных участников фондового рынка	-	290	1321	1346	1401	1394	1488	1876
Отношение общего объема торгов фондового рынка к ВВП %	1,40	29,01	45,20	76,82	90,63	95,50	100,70	176,30
Объем зарегистрированных выпусков облигаций предприятий	0,07	0,69	4,27	4,24	4,11	12,75	22,07	54,48

функции перераспределения прав собственности при приватизационных процессах на аккумуляцию и перераспределение инвестиционных ресурсов. В отличие от аккумуляции и перераспределения денежных средств через банковскую систему фондовый рынок ориентируется на перераспределение долгосрочных денежных ресурсов, которые способны обеспечить процесс расширенного воспроизводства. Кроме того, ресурсы, привлеченные посредством фондового рынка, дешевле, чем банковские. Фондовый рынок должен быть альтернативным источником инвестиционных ресурсов и конкурировать с банковской сферой, обеспечивая экономику относительно дешевыми и долгосрочными финансовыми ресурсами [6, с. 57-58].

В целях реализации фондовым рынком задач по привлечению инвестиционных ресурсов и обеспечения устойчивого экономического развития необходимо устранить ряд препятствий, мешающих дальнейшему развитию фондового рынка и качественному выполнению возложенных на него функций. К основным таким препятствиям следует отнести следующие: психологическое неприятие и недооценка потенциала фондового рынка как важного элемента финансовой системы рыночной экономики; низкий уровень спецификации прав собственности, что обуславливает многочисленные корпоративные конфликты. Слабая защита прав акционеров, в частности миноритарных владельцев, низкий уровень корпоративного управления является едва ли не самыми проблемами, которые тормозят развитие фондового рынка и сдерживают как внутреннего, так и внешнего инвестора; слабость внутренних институциональных инвесторов, представленных институтами совместного инвестирования (ИСИ), негосударственными пенсионными фондами (НПФ) и страховыми компаниями, низкая активность физических лиц на рынке ценных бумаг; слабая заинтересованность стратегических иностранных инвесторов в отечественном фондовом рынке; низкие темпы приведения нормативной базы, регулирующей отношения в финансовой сфере с требованиями международных стандартов [7, с. 29-31].

Необходимо отметить, что привлечение иностранных инвестиций через фондовый рынок выглядит наиболее привлекательной формой международного движения капитала. Это обуславливается тем, что фондовый рынок обеспечивает мобильность движения капитала и ликвидность вложений. При существующих условиях функционирования экономики Украины ликвидность вкладов можно считать одним из решающих факторов, влияющих на инвестиционную деятельность. Особенно это касается иностранных инвесторов, привыкших к экономической и политической стабильности, а потому очень чувствительны к нестабильности, присущей странам с переходной экономикой [8, с. 24-27].

Дальнейшее развитие фондового рынка зависит от конкретных мер государства в сфере развития финансовой системы. Эффективная реструктуризация финансовой системы, дальнейшее развитие фондового рынка исключительно на основе саморегуляции рыночных отношений невозможны. Это объясняется тем, что рыночные отношения на недавно образованных рынках еще полностью не сформировались. Поэтому темпы развития фондового рынка, его качественные аспекты, а также раскрытие его инвестиционного потенциала, зависят от конкретных мер государственной политики в сфере финансового сектора [9].

Таким образом, будущее развитие фондового рынка невозможно без реформирования большинства составляющих рынка и устранения препятствий, мешающих этому развитию. Должна быть переосмыслена и существенно повышена роль фондового рынка в привлечении инвестиционных ресурсов и направлении их на обновление производственного потенциала, создания условий для становления мощных институциональных инвесторов. Иностранного и внутреннего инвестора отпугивают такие риски, как незащищенность прав собственности мелких акционеров и коррумпированные суды, низкое количество акций в свободном обороте, торговля инсайдерской информацией, постоянные манипуляции на фондовых биржах, а также отсутствие корпоративной культуры у эмитентов и полноценного риск-менеджмента у брокеров.

Список литературы:

1. Ватаманюк З. Г. Состояние, проблемы и перспективы развития банковской системы / З. Ватаманюк // Экономика промышленности. – 2008. – № 3 – С. 56-66.
2. Иванова К. В. Состояние Фондового Рынка Украины в период кризиса и его дальнейшее развитие / К. Иванова // Актуальные проблемы экономики. – 2009. – № 4. – С. 129-137.
3. Кухтій Л.П. «Глобальна фінансова криза та її вплив на діяльність банківської системи України» / Кухтій Л.П. // Академічний огляд. – 2010. – № 1. – С. 43-47.
4. Официальный сайт Государственной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку [Электронный ресурс] // ГКЦБФР: [сайт] – Режим доступа : www.ssmc.gov.ua.
5. Официальный сайт Государственного комитета статистики Украины [Электронный ресурс] // [сайт] – Режим доступа : www.ukrstat.gov.ua.
6. Смахтина Д. Инвесторы и фондовый рынок Украины / Д. Смахтина // Зеркало недели. – 2009. – № 13. – С. 14-22.
7. Чернишук В. Р. Развитие рынка ценных бумаг: проблемы и перспективы / В. Чернишук // Мировые Финансы. – 2008. – № 8. – С. 43-59.
8. Шелудько Н. М. Реструктуризація банківського сектора в умовах світової фінансової кризи: міжнародний досвід і доцільність його використання в Україні // Економіка і прогнозування, 2009. – № 1. – С. 24-34.
9. World Investment Report 2010. Investing in a low-carbon economy [Электронный ресурс] // United Nations Conference on Trade and Development: [сайт] – 2010. – Режим доступа : www.unctad.org/en/docs/wir2010_en.pdf.

Орехова Г. О.

Донецький національний університет

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Резюме

Стаття присвячена проблемам та перспективам розвитку національного фондового ринку в сучасних умовах та подолання світової фінансової кризи. Доведено, що національний фондовий ринок знаходиться на стадії переломного моменту і пошуку нових інструментів, які можна було б здійснювати на ньому, і додаткових інструментів по зменшенню ризиків, пов'язаних з функціонуванням ринку і його стабільною роботою.

Ключові слова: фондовий ринок, ринок цінних паперів, інвестування, світова фінансова криза, боргове фінансування, грошовий ринок, ринок капіталу, капіталізація, біржові індекси.

Orekhova A. A.

Donetsk National University

PRACTICAL ASPECTS OF STEADY NATIONAL FUND MARKET OF UKRAINE DEVELOPMENT

Summary

The article is devoted to the problems and prospects of national fund market in modern terms and overcoming of world financial crisis development. It is well-proven that a national fund market is on the stage of critical moment and search of new instruments, which can it would be carried out on him and additional instruments on diminishing of risks, related to functioning of market and his stable work.

Key words: stock market, stock market, investing, the global financial crisis, debt financing, money market, capital market, market cap, the stock market index.

УДК 314.054.62

Остапа О. М.

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

ЧИСЕЛЬНІСТЬ ІНОЗЕМНИХ ГРОМАДЯН, ЩО ПРИБУВАЄ В УКРАЇНУ, З РОКУ В РІК ЗРОСТАЄ

У статті розглянуто міграційні процеси імміграційного характеру; зростаючу кількість іноземців, що прибувають до України та стають її жителями. Наведено зміни, що відбулися у чисельності прибулих осіб до областей Західної України за 2008-2012 рр.

Ключові слова: міграція, еміграція, імміграція, іноземні громадяни, Західна Україна.

Постановка проблеми. Останнім часом проблема імміграційного характеру для України та особливості її розгортання все частіше стають центром дискусій. Кількість офіційно працевлаштованих іноземних мігрантів в Україні через складність процедури мізерна і становить, за даними Держцентру зайнятості, лише 7, 3 тисячі людей. За підрахунками Сергія Олійника, голови Всеукраїнської профспілки працівників-мігрантів, кількість проживаючих в Україні іноземців – 2, 5 млн. осіб. А за даними ООН, Україна за кількістю іммігрантів знаходить на четвертому місці після США, Росії та Німеччини, де перебуває 6, 7 млн. іммігрантів. Збільшення кількості іммігрантів несе за собою ряд проблем та загроз для України – від недоотримання бюджетом податків від неврахованої та незареєстрованої робочої сили до зростання злочинності та конфліктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми міграційного характеру висвітлювалися у багатьох працях вітчизняних та зарубіжних науковців. Проте останнім часом особливої гостроти набуває імміграційна ситуація в Україні та її наслідки. Вагомий внесок у дослідженні цієї проблематики зробили: Е. Лібанова, А. Гайдучий, О. Хорма, О. Малиновська, Ю. Макогон, А. Румянцев, А. Поручник, А. Філіпенко та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Відповідно до проведеного аналізу чисельності прибулих осіб до Західної України в результаті міжнародної міграції за останні п'ять років, можна стверджувати про зростаючу кількість іноземних громадян в західній частині України. Кількість іноземних мігрантів особливо почала зростати після Світової фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. Збільшення кількості іноземців на території нашого краю відбувається не тільки законно, але й різними нелегальними способами, що призводить до цілого ряду проблем економічного та соціального характеру. Саме тому, зворотня міграція (імміграція) для України є новою стороною міграційного руху, яка останнім часом себе все більше проявляє в силу зростання своїх масштабів та потребує належного дослідження та контролю.

Мета статті. Провести аналіз чисельності прибулих осіб та показати в якій імміграційній ситуації зараз знаходиться західна частина України та Україна загалом. Вказати на важливість даної проблеми та необхідність її вирішення для майбутнього нашої держави.

Виклад основного матеріалу. Починаючи з 2005 року в Україні спостерігається стабільна тенденція перевищення припливу мігрантів над кількістю охочих залишити країну [1]. Слово «охочиш» тут не зовсім вірно підібране тому, що охочих мігрувати з України набагато більше, ніж насправді мігруючих через низку причин.

За даними Інституту демографії, в 2010 році в Україні зареєструвалося 30810 осіб, виїхало –

14677. Однак, ці дані можуть свідчити не тільки про те, що українці почали менше мігрувати, а й те, що така ситуація створюється свідомо з боку органів державної влади. Та й насправді інформація щодо будь-яких міграційних рухів є далекою від істинної правди, а цифри – значно заниженіми.

Громадянам України з різних причин відмовляють у виїзді з країни, так як в більшості випадків така міграція є спланованою еміграцією, особливо для тих людей, які розчарувалися на батьківщині. Проте, попри заборону офіційного виїзду визрівають нові шляхи нелегальної або напівлегальної міграції, і така міграція має як еміграційний так імміграційний характер.

За даними ООН, сьогодні Україна перебуває на четвертому місці за кількістю іммігрантів після США, Росії та Німеччини. Зараз в Україні, за оцінками ООН, перебуває 6,7 млн. іммігрантів, в тому числі нелегальних. За останні десять років потік іммігрантів зріс майже в 20 разів [2].

В Україні більшає кількість іммігрантів – переважно за рахунок вихідців з Росії. Зростання майже вдвічі більше в порівнянні з 2008 роком. Збільшення іммігрантів відбувається на фоні міграції українців, які їдуть на заробітки до сусідніх країн та загального скорочення чисельності населення України. Торік на постійне місце проживання до України приїхало 64796 осіб, з них майже 20 тис. з Російської Федерації. Такі дані оприлюднила Державна служба статистики. Для порівняння, з Туреччини приїхало 3014 осіб, з В'єтнаму – 2522, а зі Сполучених Штатів – 1055 осіб [3].

За офіційними даними статистики в 2012 році на територію України прибуло 76361 особа, що на 44677 осіб більше, ніж у 2011 році, вже не говорячи про чисельність нелегальних мігрантів, число яких достименно порахувати не може ніхто. Загалом, приріст зовнішньої міграції у 2012 році склав 61844 особи, що становить 0, 14 % від чисельності населення України станом на 1 грудня 2012 року [4].

Серед країн-«відправників» легальних іммігрантів в Україну беззастережно лідирують колишні республіки СРСР. Попереду, зрозуміло, Росія з 13920 іммігрантами, на другому місці Молдова – 3728, на третьому Узбекистан – 1911. Популярність нашої країни у вихідців із цієї середньоазіатської республіки, на думку фахівців, можна пояснити триваючою репатріацією кримських татар. Далі йдуть Білорусь (1098), Грузія (1092), Вірменія (1075) і Азербайджан (1009). Серед країн далекого зарубіжжя лідирує Ізраїль (833 прибулих), США (727), Чехія (699), Німеччина (453) і Туреччина (386) [1].

Проблема біженців і мігрантів є особливо актуальною для Західної України, яка межує з багатьма країнами. Досить часто телебачення та ЗМІ інформують про викриття за закриття каналів не-

легальної міграції саме на західній частині України. Відповідно до цього можна зробити висновок, що найбільший міграційний коридор в Україні проходить саме через області Західної України.

За останні п'ять років чисельність населення Західної України за рахунок міжнародної міграції збільшилася на 23029 осіб, що становить 0, 22 % від загальної чисельності населення Західної України. Тобто, протягом 2008-2012 років населення Західної України зросло на 0, 22% за рахунок прибулих мігрантів (табл. 1).

Таблиця 1
Чисельність населення Західної України станом на 1 грудня 2012 року

	Все населення
Західна Україна, області:	10673433
Івано-Франківська	1381220
Тернопільська	1077691
Львівська	2541128
Чернівецька	907133
Рівненська	1156964
Волинська	1040083
Хмельницька	1314818
Закарпатська	1254396

Джерело: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Найменша чисельність мігрантів на територію Західної України прибуло у 2010 році – 3594 особи. У 2011 році чисельність прибулих осіб значно не зросла – 4003 особи, але вже у 2012 році ця цифра зросла більш як у двічі – 8011 осіб. На основі даних наведених у таблиці 2 видно, що за останні п'ять років найбільша кількість мігрантів прибувала до Львівської (4673 особи), Івано-Франківської (4056 осіб), Чернівецької (3944 особи) та Хмельницької (3044 особи) областей. Найменша кількість мігрантів за останні п'ять років прибула до Закарпатської області – 1462 особи та Тернопільської області – 1865 осіб (табл. 2).

Таблиця 2
Чисельність прибулих осіб до Західної України в результаті міжнародної міграції протягом 2008-2012 рр.

Рік	2008	2009	2010	2011	2012
Західна Україна, області:	3 856	3 615	3 594	4003	8011
Івано-Франківська	519	522	567	664	1784
Тернопільська	331	336	409	374	415
Львівська	549	529	516	601	2478
Чернівецька	548	614	596	644	1542
Рівненська	388	313	196	221	295
Волинська	590	470	479	485	598
Хмельницька	636	580	529	724	575
Закарпатська	295	251	302	290	324

Джерело: складено та розраховано за даними статистики <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Протягом 2012 року найбільш активною по Західній Україні серед мігрантів була зафіксована Львівська область, куди прибуло 2478 осіб. Трохи менше мігрантів прибуло до Івано-Франківської (1784 особи) та Чернівецької областей (1542 особи). Найменше число мігрантів у 2012 році прибуло до Рівненської обл. – 295 осіб.

Такі особливості збільшення чисельності населення Західної України можуть бути зумовлені як

історичними так і економічними аспектами.

Значна частина населення повертається на Україну через певний зв'язок із нею. Це можуть бути корінні українці, які тривалий час жили та працювали за кордоном і тільки в похилому віці вирішили повернутися на батьківщину. У сумарній кількості прибулих мігрантів значна частка може складати і тих, хто в пошуках кращої долі в інших країнах, не виправдавши омріяних бажань і не прижившись там, теж через деякий час повернулися на Україну.

Не варто забувати і про те, що виходячи на національний ринок іноземні компанії та організації можуть залучати своїх працівників до співпраці з Україною, які залишаються деякий час проживати чи навіть і переїжджають жити до України, що також впливає на зміни у складі та чисельності населення Західної України та України загалом.

З кожним роком кількість іноземців, які бажають оселитися в Україні, зокрема на Тернопільщині, збільшується. Сьогодні в області постійно проживає трохи більше ніж півтори тисячі іноземців та осіб без громадянства. Дозвіл на імміграцію вони отримали з різних причин. Хтось набув громадянства, бо має українське коріння і зміг його підтвердити. Дехто з іноземців знайшов тут свою долю і одружився з місцевими. Комуś був наданий статус біженців чи притулок, але таких меншість.

Чимало в цьому краї й студентів з-за кордону. Нині в місцевих вишах навчається майже півтори тисячі чужоземців, які отримали посвідки на тимчасове проживання в нашій державі. Більшість з приїжджених здобувають фах в медичному університеті, близько чотирьох сотень юнаків та дівчат зі всіх куточків світу є студентами інших вузів Тернопільського краю. Найбільшою популярністю освіта по-тернопільськи користується серед громадян Нігерії (326), Іраку (263) та Гани (73) [5].

Як відомо, Україна є поліетнічною державою, де проживають представники 130 національностей та народностей. Разом із тим, за даними МВС, тільки сьогодні в Україні нараховується близько 48 тис. іноземних студентів, які прибули сюди з метою навчання. При цьому, як свідчить головний консультант відділу політичних стратегій Національного інституту стратегічних досліджень Л. Мазука, майже 70% студентів є громадянами країн, що вважаються традиційними постачальниками нелегальних мігрантів (В'єтнам, Індія, Ірак, Іран, Йорданія, Нігерія, Пакистан, Палестина, Сирія) [6, с. 228].

Протягом останніх десяти років в Чернівцях (що неодноразово визнавали одним з найкомфортніших міст України, в тому числі і за показником міжетнічної толерантності) фіксують стабільне збільшення кількості населення – від 240 тис. осіб у 2002 році до майже 259-ти у 2012-му.

Кількість мешканців області не так динамічно, але також стабільно зростає: у 2008-му офіційно на території краю було зареєстровано 904 тис. буковинців, минулоріч цей показник склав трохи більше 907 тис. осіб. Протягом останнього року населення області збільшилось за рахунок природного та міграційного приросту на 453 та 1416 осіб відповідно.

За даними Управління Державної міграційної служби України в Чернівецькій області, в регіоні у 2012 році було зареєстровано 406 іммігрантів. Для порівняння, 2008-го тут налічувалося 172 іноземця, які офіційно зареєстрували постійне проживання в Україні.

Загалом, офіційно на обліку в міграційній службі Буковини станом на 1 лютого 2013 року перебуває 4553 іноземця. З них постійно проживає 3380 осіб. 839 студентів навчаються у буковинських вишах, 24 особи працюють на підприємствах області відповідно до дозволу на працевлаштування, виданого обласним Центром зайнятості. Крім того, на території краю здійснюють релігійну діяльність 23 закордонних місіонери, 32 особи перебувають у службових справах, 171 – за приватними запрошеннями, 84 іноземця прибули на Буковину з метою возз'єднання сім'ї [7].

У Львівській області станом на квітень 2013 року на обліку перебувають 6,7 тисяч іноземців, з яких 4, 2 тисячі проживають постійно. Понад 2,6 тисячі іноземців перебувають в області тимчасово, з яких понад 1,5 тис. – студенти, які приїхали на навчання у львівських вишах. Основними причинами, через які іноземці залишаються в Україні, крім студентів – возз'єднання родин, ведення бізнесу та релігійна діяльність [8].

Значна частина іноземців, що транзитом мігрують через Україну в інші країни ЄС та з різних причин не можуть перетнути кордон, змушені переховуватися на Закарпатті. За таких обставин, певна частина нелегалів залишається проживати на Закарпатті.

У 2012 році 1, 500 тисячі мігрантів були затримані на кордоні України та країн ЄС. Ще 700 осіб були повернуті в Україну з ЄС відповідно до договору про реадмісію, який дозволяє європейцям надсилати мігрантів в Україну, якщо є докази, що вони звідси прибули [9].

Так, в 2011 році близько 108 шукачів статусу біженця подали заяву про визнання їх біженцями і 77 осіб було розміщено в пункті тимчасового розміщення біженців у Закарпатській області [10].

На обліку Управління Державної міграційної служби в Закарпатській області перебуває 231 іноземець, документований посвідкою на тимчасове проживання. Більшість із цих іноземних громадян знаходиться на території Закарпаття у зв'язку з працевлаштуванням на підприємствах краю та роботою у релігійних організаціях. А постійно в краї проживають 1705 іноземців [11].

За офіційними даними, 2144 іноземця постійно проживає у Рівненській області. Сприятливими стали не лише умови проживання у цьому регіоні, про що зазначають самі іноземці, а й зміна законодавства, що дозволяє при наявності певних підстав подавати до розгляду документи на видачу посвідки на тимчасове проживання. Так, з початку року посвідками на тимчасове проживання документовано 199 іноземців. З них у зв'язку з одруженням – 22, працевлаштуванням – 177.

Проведений моніторинг працівниками УДМС України в Рівненській області показує, що серед іноземців, які прибули на проживання в Рівнен-

ську область 61,8% становлять громадяни Російської Федерації, 8,5% – громадяни Республіки Білорусь, 3,2% – Республіки Молдова, 2,1% – Республіки Польща. При цьому, як свідчать статистичні дані, більшість іммігрантів – особи, в яких один із подружжя є громадянин України – 65,6%, вихідці з України становлять – 33,6%. Активно почали іммігрувати в Україну громадяни Західної Європи. Є іноземці-резиденти з таких країн, як: Перу, Бразилія, Нігерія, Ефіопія, Марокко, Туніс [12].

Серед іноземців в Івано-Франківській області переважають громадяни з Росії, Білорусії, Молдови. Як правило, вони мають родинні зв'язки або самі є уродженцями Прикарпаття. Як відомо, згідно з законом України «Про імміграцію», іноземці, які самі або їхні найближчі родичі народилися в Україні, мають право на постійне проживання в Україні, тож люди використовують таку можливість [13]. Також прижилися на Івано-Франківщині окремі вихідці з Іраку, Пакистану, Індії, Афганістану, Буркіна-Фасо, переважно з числа студентів, які прибули до нас навчатися й тут обзавелися родинними зв'язками.

У Івано-Франківській області постійно проживає 2662 іноземців, у навчальних закладах навчається 786 іноземних студентів з 44-х країн світу, легально працює 68 іноземців у 31 організації. Але це, так би мовити, тільки видима вершина айсберга, яким є міграція. В 2012 році на території Івано-Франківщини було виявлено 150 нелегальних мігрантів, до судів подано 24 позови щодо примусового їх видворення з України й відправлено в примусовому порядку на батьківщину 23 нелегалів. Також за допущені правопорушення чи відсутність запрошення від прикарпатців скорочено термін перебування 70 іноземцям [14].

При слові «міграція» в уяві негайно виникають натовпи нещасних українців, які є обложниками сусідніх країн в пошуках кращого життя. Горезвісний «витік мізків», руйнування сімей, зниження здоров'я українців внаслідок підвищеної інтенсивності праці за кордоном – це лише мала частина негативу, який несе масова еміграція. У стереотипні уявлення про українську міграцію не вписується зворотний напрям, а між тим це існує і сказати, який з цих напрямків становить більшу загрозу не так просто.

Висновки і пропозиції. Західна частина України є однією із найактивніших територій нашої країни, де відбуваються міграційні процеси імміграційного характеру при своїй близькості до кордонів інших країн. Зростаюча кількість іноземців, які прибувають, має неоднозначний вплив для майбутнього України. А тому вимагає особливого контролю з боку відповідних органів державної влади та регулювання при своїй необхідності.

Список літератури:

1. За останні 5 років до України переселилися майже 31 тисяча іноземців, емігрували 14,7 тисячі українців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.expres.ua/digest/2011/06/25/47086>.
2. Імміграція в Україну [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://blog.i.ua/community/662/1152519/>
3. Українців меншає, іноземців більшає в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrainian.voanews.com/content/immigration-to-ua-2012-03-01-141044013/919432.html>.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Що роблять у Тернополі 1500 тисячі іноземців? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tgn.in.ua/novyny/podii/77801-shcho-robiat-u-ternopoli-1500-tysiachi-inozemtsiv>.
6. Гамалій О. Л. Сучасний стан злочинності та адміністративної толерантності за участю іноземців в Україні та деякі проблеми адміністративно-правової протидії їм / О. Л. Гамалій // Вісник Харківського національного університету внутрішніх справ – 2012. – Вип. № 4. – С. 228-235.

7. У Чернівецькій області кількість іноземців щороку збільшується [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lv.dmsu.gov.ua/novyny/u-rehionakh/1069-u-chenivetskii-oblasti-kilkist-inozemtsiv-shchoroku-zbilshuietsia>.
8. На Львівщині проживає майже 7 тисяч іноземців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://portal.lviv.ua/news/2013/04/24/151944.html>.
9. Мігранти, що застрягли між країнами, живуть на Закарпатті [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakarpattya.net.ua/News/79530-Mihranty-shcho-zastriahly-mizh-krainamy-zhyvut-na-Zakarpatti>.
10. Торік на Закарпатті 108 іноземців попросили визнати їх біженцями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zaholovok.com.ua/torik-na-zakarpatti-108-inozemtsiv-poprosili-viznati-jikh-bizhentsyami>.
11. На Закарпатті постійно офіційно живуть понад 1700 іноземців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://viza.uz.ua/news/9616>.
12. Як впливають іноземці на приріст населення Рівненщини [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://migraciya.com.ua/news/the-state-migration-service-of-ukraine/491-jak-vplivajut-nozem-na--prirst-naselennja-rvnenshhini/>.
13. Закон України «Про імміграцію» № 5459-VI від 16.10.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2491-14>.
14. Торік примусово з території Івано-Франківщини було видворено 23 іноземців-нелегалів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vezha.org/suspilstvo/n_13980/torik-prymusovo-z-terytoriyi-ivanofrankivshchyny-bulo-vydvoreno-23-inozemtsivnelegaliv.html.

Остапа О. М.

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

ЧИСЛЕННОСТЬ ИНОСТРАННЫХ ГРАЖДАН, ПРИБЫВАЮЩИХ В УКРАИНУ, ИЗ ГОДА В ГОД РАСТЕТ

Резюме

В статье рассмотрены миграционные процессы иммиграционного характера; растущее число иностранцев, прибывающих в Украину и становящихся ее жителями. Приведены изменения, которые произошли в численности прибывших лиц в области Западной Украины за 2008-2012 гг.

Ключевые слова: миграция, эмиграция, иммиграция, иностранные граждане, Западная Украина.

Ostapa O. M.

Vasyl Stefanyk Prekarpathian National University

THE NUMBER OF ARRIVING FOREIGNERS TO UKRAINE IS INCREASING WITH EACH YEAR

Summary

In the article it is considered the migration process of immigration character; growing number of foreigners coming to Ukraine and becoming its inhabitants. It is shown the changes in the number of people who came to the Western Ukraine areas during 2008-2012 years.

Key words: migration, emigration, immigration, foreign nationals, Western Ukraine.

УДК 368.01

Островська Н. С.
Корольова Ю. І.
Погоріла О. С.

Буковинський державний фінансово-економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

У статті розглянуто зміни, які відбулися в законодавстві України щодо оподаткування страхових компаній. Розглянуто та проаналізовано суми податків, сплачених страховими компаніями за 2008-2012 роки. Визначено можливі негативні наслідки оподаткування прибутку страховиків та запропоновано шляхи зменшення такого негативного впливу.

Ключові слова: страховики, ринок страхових послуг, оподаткування, прибуток, податок на прибуток.

Постановка проблеми. Ринок страхових послуг відіграє стратегічну роль у стабілізації соціально-економічного розвитку країни, тому держава, будучи позбавленою за ринкових умов можливості безпосередньо надавати страховий захист, береться забезпечити його якість, створюючи правове поле для суб'єктів ринку страхових послуг. Одним із найбільш ефективних методів державного регулювання є податки, чільне місце серед яких належить податку на прибуток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних науковців і практиків, які присвятили свої дослідження питанням оподаткування страхових компаній, слід відзначити праці О. Островської [7], О. Кисельової [6], О. Квасовського, М. Стецько [5], О. Машаро. Проблеми розвитку страхового ринку України, функціонування його класичного сегменту розглядаються у роботах В. Базилевича [2], О. Гаманкової, М. Клапківа, О. Кірімова та ін. Однак багатобачність впливу податків на всі напрями діяльності страхових компаній вимагає подальшого наукового опрацювання та осмислення змін, внесених Податковим кодексом України до оподаткування прибутку страхових компаній.

Завдання дослідження. Актуальність даної теми зумовлює необхідність аналізу впливу оподаткування прибутку на діяльність страховиків та на страховий ринок загалом з метою визначення можливих негативних та позитивних наслідків переходу страхових компаній на загальну систему оподаткування.

Виклад основного матеріалу. В Україні, як і у розвинених державах, страхова діяльність здійснюється комерційними компаніями, що свідчить про однакові підходи до організації страхового захисту у ринкових умовах. Як комерційні структури, страхові компанії зацікавлені в отриманні прибутку, використовуючи часом необґрунтовано завищені страхові тарифи (особливо це стосується добровільних видів страхування) для накопичення капіталу. Отже, інтереси страхувальників і страховиків суттєво відрізняються.

Підходи до оподаткування постійно змінювались: визначення об'єкта оподаткування (у різні роки це був балансовий прибуток, валовий дохід, валові або чисті страхові премії) та встановлення ставок податку на прибуток мали винятково фіскальне спрямування та свідчили про брак чітких орієнтирів у державній податковій політиці [2, с. 44].

Починаючи з 1997 року, страхування було віднесено до особливої сфери економіки, яка підлягає спеціальному порядку оподаткування. Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22 травня 1997 року об'єктом оподаткування було визначено валовий дохід від страхової діяльності (крім страхування життя),

який включав суму валових внесків, нагромаджених страховиком упродовж звітного періоду за договорами страхування і перестрахування ризиків на території України або за її межами. З метою перешкоджання витоку коштів за кордон через механізм перестрахування з 2005 року було встановлено особливий порядок перестрахових операцій із нерезидентами, об'єктом оподаткування страхової діяльності виступав оподатковуваний дохід, розрахований як сума страхових платежів, одержаних страховиками-резидентами протягом звітного періоду за договорами страхування і перестрахування ризиків на території України або за її межами, зменшена на суму страхових платежів, сплачених страховиком за договорами перестрахування з резидентом [7, с. 82].

У світовій практиці найбільш прозорим вважається податок на страхові премії порівняно з іншими методиками прибуткового оподаткування страховиків, тому рекомендується для країн, що розвиваються [6, с. 107]. Проте виявлено, що в Україні оподаткування страхових премій вигідне лише псевдостраховим організаціям. Інтерес страхувальників, що полягає в отриманні якісного страхового захисту майнових інтересів, може бути реалізований тільки на розвиненому конкурентному ринку реального страхування. У цьому контексті баланс інтересів держави, страховиків і страхувальників найбільшою мірою забезпечують ті моделі, в основі яких лежить оподаткування прибутку [3, с. 38].

Після проведення аналізу динаміки податкових надходжень від страхових компаній за 2008-2012 роки (рис. 1) було визначено, що починаючи з 2010 року сума податкових надходжень стрімко зростає. Найвищий показник зафіксовано у 2012 році – 771 млн. грн. При цьому податковий тиск на страхові компанії у 2012 році був також найвищим і становив 3,6%. Серед найбільших платників податків такі страхові компанії як «АХА Страхування», «УСГ», «Провідна», «Оранта», «Уніка» та інші [4].

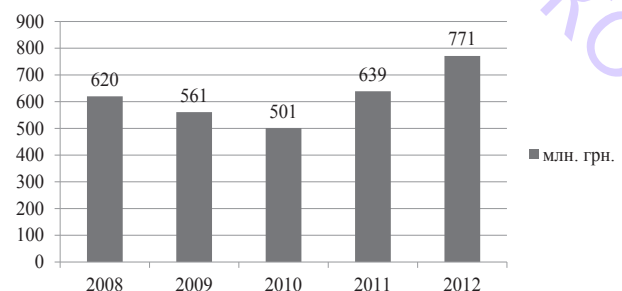


Рис. 1. Динаміка податкових надходжень від страхових компаній у 2008-2012 роках

В Україні, згідно з прийняттям нового Податкового кодексу, страховиків переведено на загальну систему оподаткування прибутку із застосуванням перехідного періоду, протягом якого діють (з певними корективами) норми попереднього законодавства. Діяльність страхових компаній оподатковується за такими основними ставками:

- 0% – прибуток від довгострокового страхування життя та пенсійного страхування, здійснюваного в межах недержавного пенсійного забезпечення за умови, що договір відповідає вимогам, встановленим п. 14.1.52 ПКУ;

- 16% – прибуток, у тому числі інвестиційний прибуток від розміщення коштів за договорами довгострокового страхування життя. При цьому ПКУ передбачає поступове зниження базової ставки податку на прибуток: з 1 січня 2012 р. по 31 грудня 2012 р. включно – 21%, з 1 січня 2013 р. по 31 грудня 2012 р. включно – 19%, з 1 січня 2014 р. – 16% [1].

При здійсненні страхових (перестрахових) платежів (виплат) на користь нерезидентів, страхові компанії за власний рахунок сплачують:

- 0% – за договорами з обов'язкових видів страхування, за якими страхові виплати (відшкодування) здійснюються на користь фізичних осіб – нерезидентів; за договорами системи «Зелена карта»; якщо договір страхування (перестрахування) укладено зі страховиком перестраховиком-нерезидентом, рейтинг фінансової надійності якого відповідає вимогам Нацкомфінпослуг; за договорами перестрахування з обов'язкового страхування цивільної відповідальності оператора ядерної установки за шкоду, що може бути заподіяна внаслідок ядерного інциденту;

- 4% – за договорами страхування ризиків за межами України, за якими страхові виплати (відшкодування) здійснюються на користь нерезидентів (крім ризиків, що оподатковуються за ставкою 0%);

- 12% – інші випадки [1].

У статті 156 Податкового кодексу України визначено перелік доходів страховика. Для цілей оподаткування під доходом від страхової діяльності розуміється сума доходів страховика, нарахована протягом звітного періоду.

При цьому платники податку ведуть окремий облік доходів та витрат, пов'язаних із провадженням страхової діяльності, іншої діяльності, не пов'язаної із страховою. Нараховані за звітний період витрати страховика, пов'язані одночасно з отриманням доходів від страхової діяльності та іншої діяльності, не пов'язаної із страховою, розподіляються пропорційно питомій вазі доходу, нарахованого від страхової діяльності, та доходу від іншої діяльності, не пов'язаної із страховою.

Загалом, нова система оподаткування прибутку страховиків є досить складною та може призвести до надмірного зростання витрат в перехідний період. Так, страховики, як платники податку,

будуть зобов'язані обраховувати суми податку та працювати з податковими деклараціями, що спричинить збільшення персоналу у страхових компаніях, збільшення витрат на адміністрування податків [5, с. 59]. Також страховики будуть змушені закуповувати нове програмне забезпечення для ефективного виконання вимог законодавства. Отже, сплата достатньо високих ставок податків потягне за собою також багато додаткових витрат, що може призвести до надмірної тінізації ринку страхових послуг.

Також необхідно усвідомлювати, що перехід страхових компаній на оподаткування прибутку здійснюється за несприятливих для страхового бізнесу макроекономічних умов, і зниження податкових надходжень від страховиків буде спричинене не тільки виходом з ринку схемних та кептивних компаній, а й загальним падінням ефективності страхових та інвестиційних операцій. Причиною цього може стати суттєве зменшення прибутку страховиків, зниження можливостей для інвестування коштів як в економіку так і в розвиток страхового ринку, послаблення фінансового стану страховиків (це особливо стосується невеликих компаній).

Аналізуючи вищесказане, можна припустити не надто оптимістичний сценарій розвитку страхового ринку. Погіршення фінансових можливостей страхових компаній може призвести до виходу з ринку більшості страхових компаній, які будуть неспроможні підтримувати фінансовий стан на належному рівні. Це, у свою чергу, викличе олігополізацію на ринку, що, очевидно, не співпадає зі стратегічною ціллю держави, щодо створення класичного страхового ринку. В той же час можуть відбуватись процеси злиття різних страхових компаній, що лише погіршить ситуацію.

Проте, якщо правильно, на основі науково обґрунтованих методів, визначити оптимальні ставки податків для страховиків, це призведе до виведення з ринку псевдострахових компаній, що стане черговим кроком для становлення високо-ефективного ринку страхових послуг, спровокує зростання довіри населення до страхових компаній та, в перспективі, призведе до підвищення ефективності діяльності страхових компаній.

Висновок. Таким чином, в Україні найбільш правильним є оподаткування саме прибутків страховиків, а не страхових премій, що вже враховано в новому Податковому кодексі України. Проте перехід страхових компаній на загальну систему оподаткування може мати як позитивні так і негативні наслідки для діяльності як окремих страховиків, так і ринку страхових послуг загалом. Саме тому визначення ставок оподаткування потребує доопрацювання, щоб не спровокувати олігополізацію страхового ринку та досягти більшої ефективності його функціонування за рахунок виходу з ринку псевдострахових компаній та підвищення довіри населення до страхових послуг.

Список літератури:

1. Податковий кодекс України від 2 груд. 2010 р. № 2755-VI. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Базилевич В. Д. Сучасна парадигма страхування: сутність і протиріччя / В. Д. Базилевич // Фінанси України. – 2007. – № 9. – С. 42-50.
3. Василенко А. Податкове стимулювання розвитку страхування / А. Василенко // Вісник КНТЕУ. – 2012. – № 9. – С. 34-46.
4. Залетов О. М. Страховий ринок України в 2012 році. Виклики 2013 / О. М. Залетов // – [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://forinsurer.com/news/13/03/29/29071>.
5. Квасовський О. Проблемні аспекти прямого оподаткування страхових компаній в Україні / О. Квасовський, М. Стецько // Фінанси України. – 2011. – № 1. – С. 52-63.

6. Кисельова О. М. Концептуальні підходи щодо оподаткування страхової діяльності / О. М. Кисельова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 7(86). – С. 107-113.
7. Островерха Р. Е. Прибуткове оподаткування страхових компаній: досвід та напрямки удосконалення / Р. Е. Островерха // Вісн. Київ. нац. ун-ту ім. Т. Шевченка. – 2009. – Вип. 113-114. – С. 81-84.

Островская Н. С.

Королева Ю. И.

Погорила Е. С.

Буковинский государственный финансово-экономический университет

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

Резюме

В статье рассмотрены изменения, которые произошли в законодательстве Украины касательно налогообложения страховых компаний. Рассмотрено и проанализировано суммы налогов, оплаченных страховыми компаниями в 2008-2012 годах. Определены возможные негативные последствия налогообложения прибыли страховиков и предложено пути снижения такого негативного влияния.

Ключевые слова: страховые компании, рынок страховых услуг, налогообложение, прибыль, налог на прибыль.

Ostrovska N. S.

Korolova Y. I.

Pohorila O. S.

Bukovyna State University of Finance and Economics

THE FEATURES OF TAXATION OF INSURANCE COMPANIES

Summary

The article deals with the changes in the legislation of Ukraine on taxation of insurance companies. Considered and analyzed the amount of taxes paid by insurance companies for 2008-2012. Defined possible negative consequences of Corporate Income insurers and suggests ways to reduce such adverse effects.

Key words: insurers, insurance market, taxation, income, income tax.

УДК 664.1:338

Слободян Н. Г.
Паляниця Т. М.

Національний університет харчових технологій

ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ РЕСУРСОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА ЦУКРОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ШЕПЕТІВСЬКИЙ ЦУКРОВИЙ КОМБІНАТ»

Досліджено галузеві особливості формування корпоративної стратегії підприємств цукрової промисловості. Розроблено ресурсну стратегію ПАТ «Шепетівський цукровий комбінат» на 2014 рік. Запропоновано шляхи залучення ресурсів, необхідних для виробництва.

Ключові слова: цукор, стратегія, сировина, SWOT-аналіз, ПАТ «Шепетівський цукровий комбінат».

Постановка проблеми. Жодне підприємство не зможе досягти успіху в конкурентній боротьбі, якщо не відстежуватиме далекосяжності тенденції розвитку ринку і не вироблятиме на цій основі бачення свого майбутнього, не моделюватиме способів його досягнення, тобто не матиме ефективної стратегії своєї діяльності [2, с. 7].

Проблема формування і розвитку стратегії підприємства є пріоритетним напрямком теоретичних і практичних аспектів економічного розвитку. Однак дослідження показують, що головним чинником, що перешкоджає ефективній діяльності підприємств, є її недостатня розробка або відсутність. Це пов'язано не лише з масштабністю і складністю вирішуваних економічних і технологічних задач, але і спробами переважної більшості керівників вирішувати принципово нові задачі старими методами.

Актуальність дослідження методичних підходів до обґрунтування корпоративних та ділових стратегій посилюється у зв'язку із відсутністю на бурякоцукрових заводах комплексного механізму стратегічного управління підприємством, чітких формулювань цілей, пріоритетів і критеріїв розвитку галузі, недостатнім рівнем застосування сучасних маркетингових технологій. А в цей зростає залежність України від імпорту цукру-сирцю, знижується виробництво і конкурентоспроможність цукру з буряка, зменшуються площі посіву цукрової сировини. Знос основних виробничих засобів вітчизняних бурякоцукрових заводів досягає критичної межі. Ситуація загострюється у зв'язку з поширенням світових кризових явищ. Для виживання вітчизняної цукрової промисловості потрібні заходи з адаптації підприємств галузі до умов світової конкуренції на основі розробки довгострокової корпоративної стратегії розвитку стратегічної маркетингової діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням особливостей розробки стратегії розвитку підприємств харчової промисловості приділено увагу в роботах Клівця П.Г. [2], Сича Є.М. [4], Пилипенко О.В. [4], Василенко В.О. [1], Ткаченко Т.І. [1], Редченко К. І. [3].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Галузеві особливості цукрової промисловості не знайшли повного відображення у наукових працях, що й зумовлює проведення подальших досліджень даного питання.

Мета статті. Розробка ресурсної стратегії для підприємств цукрової промисловості Хмельницької області на прикладі ПАТ «Шепетівський цукровий комбінат» та застосування її в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Україна належить до традиційно цукрових держав світу, що зумовлюється досить сприятливими ґрунтово-клі-

матичними та економічними умовами для розвитку буряківництва й виробництва цукру. Сучасна цукрова промисловість знаходиться в надзвичайно тяжкому становищі. Галузь практично повністю приватизована й розвалена. Якщо зазирнути в історію на якихось 35 років назад, можна пригадати, що у 1977 році вироблений цукор було упаковано в 112 млн. мішків вагою по 50 кг. кожен. Якщо їх розкласти один за одним, могли б 2,5 рази оперезати земну кулю по екватору. Із них 65 млн. відправили за кордони України. А якщо ті мішки скласти в піраміду – 9 тис. мішків в основі – висота такої піраміди зрівнялася б з Еверестом. І рівно в 10 разів об'ємнішою була б гора вирощених 77-го коренеплодів цукрових буряків. Вони б оперезали Землю один за одним уже 500 разів.

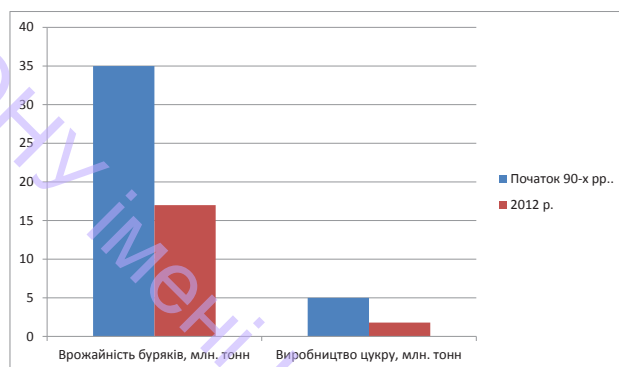


Рис. 1. Динаміка змін обсягів переробки та виробництва в цукровій промисловості

Отакі величезні цукрові піраміди – цукрова й коренеплідна – обвалилися. Що ж залишилося? Жалюгідні уламки загальною вагою 1,8 млн. (а не 5 млн.) тонн цукру і 17 млн. тонн сировини. Саме стільки виготовлено продукції у 2012-му. Цукрового велетня Україна втратила назавжди (рис. 1). А це – 192 цукрових і 5 рафінадних заводів, 7000 великих бурякосіючих господарств із 1,6 млн. (2012 р. – 466,3 тис. га) під цією культурою, понад 1,5 млн. робітників. За обсягами одержання бурякового цукру Україна до 1990 року посідала перше місце в світі – 9-20% від обсягу в ньому. Галузь забезпечувала в дохідну частину бюджету України до 13% грошових надходжень. Позаду України були Франція і Німеччина – нинішні лідери бурякосіяння. Україна входила в першу шістку країн – експортерів цукру, включаючи країни, що експортують цукор з тростини. Найстаріша галузь харчової промисловості – цукрова, досвід якої свого часу переймали Франція, Австрія, інші країни, практично зруйнована. Тому не дивно, що із 192-їючих раніше в Україні цукрових заводів загальною потужністю 510 тис. тонн переробки

цукросировини на добу 70 було розібрано і здано на металобрухт. При цьому різали на металобрухт не тільки застарілі малопотужні заводи, а і потужні «шеститисячники», звільняли з роботи тисячі кваліфікованих працівників. В наш час в задовільному стані перебуває 107 заводів, з яких у сезон цукроваріння працює лише 70. В історії світового бурякосіяння такого розмаху варварського «реформування» ще не було і, напевне, не буде, хоч старі цукрозаводи планомірно закривалися в усіх бурякосійних країнах (рис. 2).

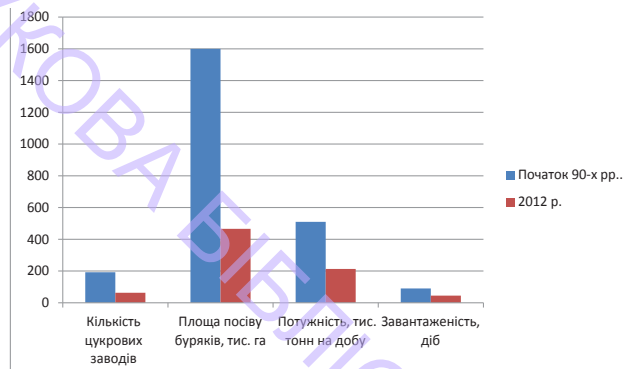


Рис. 2. Динаміка основних показників цукрової галузі

В наш час основними проблемами галузі є нестача сировини, відсутність кредитного фінансування сезонних витрат на доступній основі, і, як наслідок, зниження ефективності виробництва та конкурентоспроможності вітчизняного цукру. Заходи державного регулювання недостатні внаслідок відсутності системності та комплексності, цукрові заводи відчувають посилення конкуренції на ринку, що послаблює позиції вітчизняної цукрової промисловості.

Акціонерне товариство «Шепетівський цукровий комбінат» – одне з найстаріших цукрових підприємств Поділля з 167-річним досвідом роботи. Підприємство є одним із лідерів в цукровій галузі України. Продукція АТ «Шепетівський цукровий комбінат» відповідає всім державним та міжнародним вимогам якості. В цьому заслуга колективу, висококваліфікованих фахівців, професіоналів високого рівня, які знаходяться в постійному пошуку поліпшення процесів управління якістю і технологією виробництва. На підприємстві зосереджений значний технічний потенціал, придбаний і збережений виробничий досвід. Цукровий комбінат має добрі партнерські відносини з багатьма підприємствами України, зарубіжжя, і зацікавлене у налагодженні подальших ділових контактів, однак восени 2013 року підприємство було законсервовано.

У 2013 році ПАТ «Шепетівський цукровий комбінат» зіткнувся з проблемою нестачі сировини. В інтерв'ю з директором ПАТ «Шепетівський цукровий комбінат» Агарковим Миколою Миколайовичем на питання: «Ваш завод сам себе забезпечує цукровими буряками?» було отримано відповідь: «Ми відійшли від того, що шукаємо постачальників цукросировини. Цукрові буряки вирощуємо разом з нашим єдиним партнером – сільськогосподарським підприємством корпорації «Сварог» і **не маємо проблем з сировиною**, а отримуємо те, що для себе запланували» [6].

Однак у статті Віталія Тараненко «Аграрії Хмельниччини відмовляються від цукрового буряку», опублікованої 29.04.2013 на сайті «Незалежний громадський портал», прозвучала невтішна

інформація, що у 2013 році у Хмельницькій області на 60% скорочуються площі посівів цукрових буряків. Про це повідомила начальник відділу рослинництва департаменту агропромислового розвитку Хмельницької ОДА Ванда Сердюк. Вона зазначила, що цього року заплановано посіяти 30 тис. га цукрових буряків, що на 20 тис. га менше, ніж торік. На 29 квітня в області посіяно 25,9 тис. га культури або 86% до прогнозу. «Таким чином аграрії регіону відреагували на низькі закупівельні ціни на сировину та цукор. У Шепетівському районі навіть сільськогосподарські підприємства цього року не планують сіяти цукровий буряк», – сказала вона. В результаті чого у сезон цукроваріння-2013 Шепетівський цукровий завод відмовився від запуску і переробки. Ходять чутки, що завод не будуть запускати декілька років, а можливо і взагалі більше ніколи не запуснуть...

При розробці стратегії подальшого розвитку ПАТ «Шепетівський цукровий комбінат» слід брати до уваги, що вона повинна бути направлена на безповоротне завоювання міцних позицій підприємства в даній сфері. Стратегія розвитку буряківництва, перш за все, повинна уточнити сукупність реальних стратегічних цілей, визначити конкретні способи досягнення встановлених стратегічних цілей, охоплюючи при цьому засоби та досвід виробництва цукрової галузі на Хмельниччині, а також можливості їх набуття в майбутньому. Окрім того, необхідно визначити можливості й способи підвищення ефективності ведення буряківництва, ідентифікувати стратегічні чинники успіху галузі та передбачити загрози і труднощі, які можуть очікувати її в перспективі.

Будь-який господарюючий суб'єкт діє у певному середовищі. Середовище кожного підприємства поділяється на внутрішнє та зовнішнє. Внутрішнє середовище – це системи та елементи самого підприємства. Зовнішнє – все те, що знаходиться поза межами підприємства, в свою чергу поділяється на мікро- та макросередовище. Мікросередовище – сфера безпосередніх контактів підприємства. Макросередовище може не мати безпосереднього впливу на підприємство, але впливає опосередковано, створює умови для функціонування усіх підприємств галузі [2, с. 29-30].

Одним із найкращих способів обґрунтування вибору найкращої стратегії діяльності на мікро-, макро- та галузевому рівнях, є здійснення SWOT-аналізу, який є найбільш популярним методом оцінки сильних і слабких сторін об'єкта дослідження на фоні шансів і загроз, які виникають в зовнішньому оточенні.

Таблиця 1
SWOT-аналіз ПАТ «Шепетівський цукровий комбінат»

Чинники	Ваги	Експертна оцінка	Середньозважена оцінка
Внутрішнє середовище			
Сильні сторони (S)			
1. Оптимальні природно-кліматичні умови	0,15	4	0,60
2. Наявність ґрунтів відповідної якості	0,20	5	1,00
3. Новітні технології вирощування цукрових буряків	0,10	4	0,40
4. Наявність досвіду цукроваріння	0,15	5	0,75
5. Сильний менеджмент та кваліфікований персонал	0,20	4	0,80

6. Нова технологічна база	0,20	4	0,80
Сума:	-	-	4,35
Слабкі сторони (W)			
1. Давальницька схема використання сировини	0,33	5	1,65
2. Єдиний постачальник сировини.	0,33	5	1,65
3. Велика енергомісткість продукції	0,33	4	1,32
Сума:	-	-	4,62
Зовнішнє середовище			
Шанси (O)			
1. Зростаючий попит на цукор	0,30	2	0,60
2. Впровадження механізму регулювання цін у галузі	0,25	3	0,75
3. Постійне зростання цін на світовому ринку цукру	0,25	2	0,50
4. Ділові партнери	0,20	2	0,40
Сума:	-	-	2,25
Загрози (T)			
1. Важкий доступ на світовий ринок продукції	0,30	4	1,20
2. Значні інвестиції в дану галузь в країнах конкурентах та інших областях	0,30	5	1,50
3. Вищі якісні стандарти у зв'язку з входом до СОТ	0,10	2	0,20
4. Відсутність сталого ринку збуту продукції	0,20	2	0,40
5. Неврегульоване законодавство	0,10	1	0,10
Сума:	-	-	3,40

На підставі проведеного аналізу (табл. 1) можна визнати, що основними сильними сторонами цукрової промисловості Хмельницької області є оптимальні природно-кліматичні умови поряд із наявністю в області ґрунтів, на яких добре росте цукровий буряк. Окрім того, ПАТ «Шепетівський цукровий комбінат» постійно працює над урожайністю, намагаючись підняти продуктивність самого поля. На підприємстві використовують такі сорти і гібриди цукрових буряків, які можуть давати високі врожаї; посів здійснюється високоякісним насінням із дотримання технології вирощування на протязі всього періоду вегетації рослини. Зазначимо, що Шепетівський цукровий комбінат – підприємство зі 166-ти річним віком, розташоване у центрі міста Шепетівка, на березі мальовничої річки Гуска, тому актуальним є питання по раціональному використанню паливно-енергетичних та водних ресурсів, збереження чистого навколишнього середовища в процесі виробництва цукру білого з цукрових буряків. На сьогоднішній день підприємство на чолі з директором Агарковим М.М. та інвестором АТ «Брок-бізнесбанк» не зупиняється на досягнутих результатах, постійно вкладає кошти в модернізацію та реконструкцію. На підприємстві розроблена програма модернізації існуючого та впровадження нового тепло-технологічного устаткування, направлена на збільшення потужності, з максимальним використанням встановленого устаткування та економічно обґрунтованими капітальними вкладеннями з мінімальним терміном окупності.

Серед слабких сторін ПАТ «Шепетівський цукровий комбінат», слід особливу увагу звернути на давальницьку схему використання сировини; наявність єдиного великого постачальника сировини – сільськогосподарське підприємство корпорації «Сварог».

Що стосується можливостей, які можуть спричинити подальший розвиток буряківництва, зростаючий попит продовольства, дає як хмельницьким так і іншим вітчизняним виробникам хороший шанс вийти на світовий ринок. Хорошим стимулом, щодо розвитку буряківництва може стати запровадження механізму державного регулювання цінової ситуації на ринку цукру. Крім того додаткові можливості дають ділові партнери підприємства – ТОВ «Блок-цукор», ТОВ НВП «Енерготехнологія», ТОВ «Саутком», АК «Сатер» та інші, які тісно співпрацюють зі спеціалістами підприємства, в напрямку максимального використання встановленого устаткування з мінімальними затратами на модернізацію, а де необхідно – рекомендують і впроваджують нове, проводять шеф-нагляд, технічне навчання, з видачею технологічних інструкцій, пускові, налагоджувальні роботи та обслуговування у виробничий сезон. Слід пам'ятати: «Галузеві можливості, які компанія не може реалізувати, є ілюзією. За словами Бенжаміна Дізраелі: «Секрет успіху – бути готовим до використання можливостей, коли вони з'являться» [3, с. 127].

Щодо загроз, які стосуються розвитку буряківництва, то серед них найвагомішими є нестабільність вітчизняного законодавства, яке регулює господарські процеси як у галузі зокрема, так і в країні в цілому. Сюди слід віднести велику кількість нормативно-правових актів, які в більшості випадків суперечать один одному, нестабільність податкового, митного законодавства тощо. Зі вступом України до СОТ виникає ще одна загроза, що пов'язана із підвищенням стандартів щодо якості продукції, однак оскільки основна продукція здебільшого орієнтувалася на закордонного споживача, то вимоги до її якості завжди були високими. З 2008 року на підприємстві впроваджено і сертифіковано систему менеджменту якості у відповідності до вимог стандартів EN ISO 9001:2008 та ДСТУ ISO 9001:2009.

Як бачимо із проведеного аналізу ПАТ «Шепетівський цукровий комбінат» перебуває не в найкращій ситуації, адже в його внутрішньому середовищі слабкі сторони переважають сильні, а його зовнішнє середовище характеризується перевагою загроз над можливостями. Однак, потрібно змінювати сучасні тенденції українського цукроваріння і не закривати завод, а шукати шляхи виходу із даного кризового стану. Виходячи із проведеного SWOT-аналізу, для того щоб ПАТ «Шепетівський цукровий комбінат» відновив конкурентну роботу, необхідно застосувати стратегію СліМ, котра спрямована на мінімізацію слабких сторін на основі використання можливостей. Для цього необхідно слабку сторону «давальницька сировина» та «єдиний постачальник» змінити на укладення довгострокових ф'ючерських контрактів з багатьма контрагентами або створення агропереробного підприємства, а також поліпшити інвестиційний клімат та активізувати державну підтримку галузі.

Висновки і пропозиції. Внаслідок занепаду галузі різко знизилась зацікавленість сільськогосподарських підприємств у вирощуванні цукрових буряків. Тому ПАТ «Шепетівський цукровий комбінат» проблему забезпечення сировиною може вирішити шляхом самостійного вирощування даної культури на орендованих землях. Природно-кліматичні умови Хмельницької області в цілому та Шепетівського, Славутського, Ізяславського районів зокрема, визнані як зони достатньої зволоженості, що якнайкраще підходять для вирощування.

жування цукрового буряку. Крім того, це зона, де немає природних катаклізмів, що дозволяє отримувати прогнозовані результати.

За даними 2012 року, ПАТ «Шепетівський цукровий комбінат» займався власним вирощуванням цукрових буряків посівною площею близько 5 тис. га. Крім того, співпрацювали з єдиним постачальником цукросировини – корпорацією

«Сварог», котра об'єднує 56 тис. га землі, зокрема в Шепетівському районі майже 28 тис. га. Для відновлення роботи заводу необхідно свої посівні площі збільшувати в 10 разів за рахунок переукладення довгострокових договорів оренди з місцевими власниками і жителями сусідніх районів, що забезпечить зниження ризиків та підвищення стабільності постачання сировиною.

Список літератури:

1. Василенко В. О., Ткаченко Т.І. Стратегічне управління підприємством : навчальний посібник. – Вид 2-ге, виправл. і доп. За ред. Василенка В. О. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – С. 121-131.
2. Клівець П. Г. Стратегія підприємства : навч. посіб. – К. : Академвидав. 2007. – С. 7.
3. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі : навчальний посібник. Видання 2-ге, доповнене. – Львів : «НовийСвіт-2000», 2003. – 272 с.
4. Сич Є. М., Пилипенко О. В., Стасишен М. С. Стратегічний аналіз : навч.-метод. посібн. – К. : Каравела, 2010. – С. 29-34.
5. Чернелевський Л.М., Слободян Н.Г., Михайленко О.В. Аналіз діяльності підприємств та банківських установ: економічний, фінансово-інвестиційний, стратегічний : підручник. – К. : «Хай-ТекПрес», 2009. – 640 с.
6. Інтерв'ю з директором ПАТ «Шепетівський цукровий комбінат» Агарковим М. М. // Вісник цукровиків України. – 2011. – № 6(61). – С. 10-14.
7. Шепетівський цукровий комбінат: сьогодення та перспектива // Вісник цукровиків України. – 2013. – № 1(19). – С. 19-21.
8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sugar.net.ua/ua/>.

Слободян Н. Г.

Паляниця Т. Н.

Национальный университет пищевых технологий

ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ РЕСУРСОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ САХАРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ШЕПЕТОВСКИЙ САХАРНЫЙ КОМБИНАТ»

Исследованы отраслевые особенности формирования корпоративной стратегии предприятий сахарной промышленности. Разработана ресурсная стратегия ОАО «Шепетовский сахарный комбинат» на 2014 год. Предложены пути привлечения ресурсов, необходимых для производства.

Ключевые слова: сахар, стратегия, сырье, SWOT-анализ, ПАО «Шепетовский сахарный комбинат».

Slobodyan N. G.

Palyanitsa T. M.

National University of Food Technologies

FEATURES OF ENTERPRISE RESOURCING STRATEGY SUGAR INDUSTRY AS AN EXAMPLE OF PJSC «SHEPETOVSKY SUGAR MILL»

Studied branch levels of corporate strategy sugar industry enterprises. A resource strategy PJSC «Shepetovsky Sugar Plant» in 2014. Ways to attract the resources needed for production.

Key words: sugar, strategy, stuff, SWOT-analysis, PJSC «Shepetovsky Sugar Mill».

УДК 336.71

Пантєлєєва Н. М.

Університет банківської справи Національного банку України

ІНТЕГРОВАНІЙ ПІДХІД ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ НА ОСНОВІ ПОШИРЕННЯ ФІНАНСОВИХ ІННОВАЦІЙ

Розкрито сутність інтегрованого підходу формування конкурентних переваг, який дозволяє виявити передумови підвищення конкурентоспроможності банку, якісно та кількісно оцінити найбільш значущі фактори для прийняття рішень стосовно інноваційної стратегії, подальшої ефективної реалізації можливостей і блокування загроз розвитку банківського бізнесу.

Ключові слова: інновації, фінансові інновації, дифузія фінансових інновацій, інноваційна діяльність, інноваційна стратегія, конкурентоспроможність.

Постановка проблеми. Фінансові інновації здатні забезпечити домінуючу конкурентну позицію на ринку банківських послуг за умови формування ефективної стратегії розвитку бізнесу, яка ґрунтується на адекватній оцінці ринкової ситуації, конкурентних позицій основних учасників ринку та власних можливостей для підвищення конкурентоспроможності. Саме фінансові інновації є рушійною силою розширення спектру продуктів і послуг, клієнтської бази, підвищення дохідності та ефективності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні засади управління конкурентними перевагами розкрито в багатьох наукових працях відомих зарубіжних і вітчизняних учених: І. Ансоффа, О. М. Азаряна, П. Ю. Бєленького, І. А. Бланка, А. М. Бранденбурга, А. Е. Воронкової, В. І. Герасимчука, А. П. Градова, В. Н. Гавва, П. Друкера, Г. І. Жиц, Ф. Котлера, Н. С. Краснокутської, М. Портера, І. Л. Решетнікової, А. А. Томпсона, А. Чандлера, А. Ю. Юданова, Ю. Ф. Ярошенко та ін. Безпосередньо питанню банківської конкуренції, вдосконаленню методики оцінки конкурентоспроможності банків приділяли увагу в своїх роботах В. Адамик, Г. Азаренкова, І. Балабанов, О. Васюренко, Г. Вербицька, О. Вовчак [1], Є. Глинський [2], О. Дубовик, С. Єгоричева, Ю. Заруба [3], В. Зражевський, С. Козьменко [4], Л. Ключко [5], Ю. Коробов, С. Коваленко, О. Криклій, А. Кузнецова [6], О. Лаврушин, В. Міщенко, І. Сало, Г. Самойлов, А. Тавасієв, Л. Федулова [7] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Високо цінуючи вагомий внесок означених вище фахівців, слід відмітити, що залишається необхідність поглиблення наукового пошуку та створення більш ефективних підходів щодо формування та реалізації стратегії розвитку банківського бізнесу, виявлення впливу фінансових інновацій на конкурентоспроможність банків. Банківський бізнес має ряд особливих властивостей, що обумовлюють необхідність специфічного підходу до розробки стратегії його розвитку, в рамках якого постає завдання розробки методичного інструментарію, який дозволяє враховувати вплив різноманітних факторів для наукового обґрунтування її формування та практичної реалізації.

Метою статті є розробка методичного інструментарію для обґрунтованого визначення напрямів розвитку банківського бізнесу через впровадження інтегрованого підходу формування конкурентних переваг на основі фінансових інновацій.

Виклад основного матеріалу. Розуміння та визначення головних напрямів розвитку банківського бізнесу неможливо без ґрунтового комплексного аналізу всіх факторів, що впливають

на діяльність банку, та оцінки конкурентного середовища. Так, проведення внутрішнього аналізу передбачає спостереження, систематизацію та обробку факторів внутрішнього середовища, які визначають потенціал і можливості банку. Типовими для банків є ринкова позиція, продукти, фінанси, маркетинг, інформаційне забезпечення, організація управління, корпоративна культура, персонал. Зовнішній аналіз є складною багатомірною аналітичною задачею, вирішення якої передбачає значного обсягу інформації за багатьма чинниками в динаміці, зокрема макроекономічні (політика, право, економіка, соціальна сфера, технології) та чинники ринкового середовища (ринок, споживачі, постачальники, конкуренти, поява нових конкурентів, ринок праці). Для проведення стратегічного аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища використовуються інструменти, зокрема:

- матриця BCG (Boston Consulting Group) відображає оцінку частки конкретного продукту на ринку цього продукту і оцінку зміни темпів росту ринку відповідного продукту;

- матриця Томпсона та Стріклєнда, яка дозволяє врахувати динаміку зростання банківської галузі та конкурентної позиції банку;

- модель GE / McKinsey для порівняльного аналізу бізнес-одиниць або продуктових лінійок, що оцінює майбутній прибуток від капіталовкладень і вплив додаткових інвестицій на прибутковість;

- модель ADL-LC (Life Cycle, матриця Артура Д. Літла) для вибору стратегічних рекомендацій при ухваленні рішень щодо стратегій окремих бізнес-напрямів;

- матриця Ансоффа (матриця зростання товару-ринку) дозволяє визначити поточне положення в галузі, вибрати напрям зростання, що забезпечував би в майбутньому найбільш конкурентоздатну позицію;

- PEST-аналіз для виявлення політичних, соціальних, економічних, технологічних факторів зовнішнього середовища, які мають вплив на функціонування та перспективу розвитку;

- SWOT-аналіз для встановлення цілей і завдань розвитку з урахуванням оцінки власного потенціалу та ринкової ситуації.

На сьогодні в банківській практиці найчастіше застосовуються такі методики як PEST-аналіз, SWOT-аналіз, модель п'яти сил М. Портера. Проте для надання процесу поширення фінансових інновацій системного та комплексного характеру, орієнтованого на досягнення максимального ефекту підвищення конкурентоспроможності банківської установи, доцільно застосовувати інтегрований підхід як поєднання означених методик. Так, PEST-аналіз дозволяє враховувати результати

моніторингу зміни макросередовища за основними напрямками (політика, економіка, соціум, технології), виявляти основні тенденції та події, що мають високий ступінь невизначеності поряд із високим рівнем ризику для прийняття стратегічних рішень [8]. Отже, фактори макросередовища визначають можливості та загрози, які мають високу вірогідність реалізації та впливу на поточне та майбутнє функціонування банківської установи. SWOT-аналіз поєднує моніторинг конкурентного середовища (внутрішнього та зовнішнього) з визначенням позитивних і негативних факторів, відносно яких формуються сильні та слабкі позиції банківської установи. Модель п'яти сил М. Портера розкриває зміст загроз і можливостей для подальшого формування відповідних стратегій їх локалізації [9]. Реалізація обох стратегій неможлива без інновацій, що обумовлено такою важливою їх властивістю як здатність передбачення внутрішніх і зовнішніх потреб. Стратегія лідерства щодо зниження витрат передбачає реалізацію можливостей за рахунок інновацій орієнтованих на бізнес-процеси та технології, що надає можливість стандартизувати та забезпечити масовий характер банківських послуг (економія за рахунок ефекту масштабу). Найбільш значимими є конкурентні переваги, отримані як результат інноваційної стратегії розвитку банку, які необхідно утримувати шляхом постійних удосконалень, що враховуються в стратегії блокування загроз через диференціювання, диверсифікацію, сегментацію. Отже, інновацію можна вважати одним із факторів конкурентоспроможності. В той же час, якщо фінансові інновації розглядати як ринковий товар, то вони утворюють ринок із власною структурою як окремий сегмент банківського або фінансового ринку.

Запропонований інтегрований підхід має рекурсивний характер в ієрархічній моделі належності об'єкту, обраного для аналізу. В залежності від зміни позиції об'єкту в ієрархії, змінюється налаштування моделі відносно інтеграції методик аналізу. В якості об'єкту може виступати банківська система, банківська установа або фінансова інновація як товар, що пропонується просувати на ринку.

Слід підкреслити, що найбільш прийнятним є варіант інтеграції SWOT-аналізу і моделі п'яти сил М. Портера. Інтеграція типу PEST-аналіз і модель М. Портера більш доречна для ідентифікації та оцінки факторів вищого рівня ієрархії прийнятої для аналізу об'єкту.

Виявлення сильних сторін через SWOT-аналіз вказує на наявність передумов підвищення конкурентоспроможності банку, що можуть проявлятися у високій частці присутності на ринку банківських послуг загалом та / або в окремому його сегменті, вартості фондування, широкому спектрі продуктів і послуг, прихильності до сучасних банківських технологій, обсязі клієнтської бази, професіоналізмі кадрового потенціалу, впізнанні бренду тощо. Виявлення слабких сторін застерігає відносно можливості втрати конкурентоспроможності та вказує на необхідність прийняття стратегії захисту. Отже, якісна та кількісна оцінка вказує на найбільш значущі фактори.

Для переходу після оцінки загроз і можливостей у площину реальних дій доцільно застосувати модель М. Портера. Вона дозволить встановити взаємозв'язок між факторами впливу та п'ятьма силами, максимально повно задіяти сильні сторони для реалізації можливостей, виявити та блокувати загрози слабких сторін.

Застосування моделі М. Портера надає можливість більш точно виявити джерела загроз у банківському бізнесі, застосувати методи конкурентної боротьби для їх усунення та реалізації потенційних можливостей, що знаходиться відображення в конкурентних стратегіях. Відповідно до конкурентних сил моделі М. Портера у відношенні до банківської установи та визначених SWOT-аналізом її слабких і сильних сторін слід ідентифікувати загрози та можливості щодо загальної конкурентної позиції на ринку, за окремим бізнес-напрямом або продуктом. Так, для банківської установи в якості джерел загроз можуть виступати: зростання ринку, рівень конкурентної боротьби, суперництво; загроза появи продуктів-замінників (субститутів); загроза появи нових учасників ринку; влада кредиторів; ринкова влада клієнтів. До можливостей слід включити: домінування на ринку; розробку та просування на ринок продуктових новацій; вплив на клієнта за умови збереження клієнтської бази; усунення конкурентів із ринку; вплив на кредиторів.

Інтегрований підхід передбачає проведення якісної та кількісної оцінки шляхом експертного аналізу. Її загальний алгоритм незалежно від застосування методики аналізу полягає в наступному: розробка переліку факторів, що мають високу вірогідність настання та впливу; прийняття для факторів системи ступеня значущості з нормуванням; проведення оцінки ступеня впливу факторів за прийнятою шкалою; визначення підсумкової зваженої оцінки.

Проте, використання тільки експертного методу для банківської установи в умовах мінливості ринку вже недостатньо, необхідний прогноз на довгостроковий період для включення до стратегії обґрунтованих управлінських рішень. Тому багатомірна модель інтегрованого підходу може виступати як адаптивна система для моделювання, коли експертні оцінки слугують вхідними даними майбутнього прогнозу. Універсальність та адаптованість запропонованої моделі обумовлена універсальністю та адаптованістю методів аналізу, що полягають в основі інтегрованого підходу. Вона може бути використана для аналізу, оцінки та прогнозування діяльності банківської системи або банківської установи в цілому, окремого її бізнес-напрямку та продукту відносно конкурентів і продуктів-аналогів. Особливо показовим можна вважати її застосування для фінансових інновацій, що обумовлюють формування нового або збільшення ємності існуючого сегменту ринку. Вона дозволяє прийняти адекватні рішення щодо інноваційної стратегії розвитку.

Розглянемо більш детально можливість застосування деяких моделей для виявлення факторів, що впливають на спроможність банківської установи покращити конкурентну позицію на ринку. Для формування оцінки використовуємо метод багатфакторного регресійного аналізу, функціональною формою опису та дослідження впливу різноманітних факторів для якого є поліноміальна функція виду:

$$y = b_0 + \sum_{i=1}^m b_i x_i + \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^m b_{ij} x_i x_j, \quad (1)$$

де $\{x_1, \dots, x_m\}$ – незалежні фактори, $\{b_0, \dots, b_m\}$ – коефіцієнти регресії.

Модель перша – оцінка впливу внутрішніх факторів. У якості функціоналу приймається MF – вектор відгуку, що визначає спроможність банківської установи покращити конкурентну позицію на ринку. За результатами аналізу одержані значення векторів параметрів регресійних полі-

номів (лінійного та квадратичного). Зокрема, результати проведеного регресійного аналізу дозволили отримати параметри лінійного поліному:

$$MF = -5.66 + 3.85B + 1.07SB + 3.24NB + 2.78CB, \quad (2)$$

де в якості внутрішніх факторів обрано: B – ринковий досвід банку; SB – розмір банку; NB – банківська мережа, кількість точок продажу; CB – цінова політика.

Усі фактори мають високий ступінь впливу на модель. Так, для конкурентної позиції важливими за значущістю є цінова політика, розвинутість банківської мережі, ринковий досвід і розмір банку.

Модель друга – оцінка факторів для прийняття рішення щодо поширення фінансової інновації, що обумовлює формування нового сегменту ринку або збільшення його присутності на існуючому. В якості функціоналу приймається MFP – вектор відгуку, що визначає спроможність банківської установи покращити конкурентну позицію на ринку з урахуванням оцінки можливості ринку прийняти інновацію. Можливість ринку прийняти інновацію описується чинниками, оцінка яких дозволяє виявити загрози слабких сторін банківської установи. За результатами регресійного аналізу отримано параметри лінійного поліному:

$$MFP = -0.37 + 0.26ZR + 0.36ZP + 0.61ZNC + 0.24MVC + 0.55MVCL, \quad (3)$$

де ZR – зростання ринку, рівень конкурентної боротьби; ZP – загроза появи продуктів-аналогів або замінників від конкурентів; ZNC – загроза появи нових учасників ринку; MVC – ринкова влада кредиторів; $MVCL$ – ринкова влада клієнтів.

Встановлено, що всі фактори мають високий ступінь впливу на модель, але різний рівень значущості. Так, найбільш важливими є фактор влади клієнтів. Саме клієнти впливають на цінову політику, потребують підвищення якості надання послуг. Розуміння важливості цього фактору обумовило прийняття нової клієнто-орієнтованої моделі бізнесу для реалізації можливості дії на клієнта. Іншим фактором є влада кредиторів як джерела формування ресурсної бази банку, де вагома частка належить депозитам і ресурсам, що залучені на ринку міжбанківського кредитування. Вартість ресурсів впливає на вартість послуг, визначаючи її конкурентоспроможність і дохідність. Вплив на кредиторів представляється тільки через позитивний імідж, надійність і гарантованість виконання зобов'язань. Зростання конкуренції ускладнює утримання лідерських позицій і спонукає до пошуку нових методів конкурентної боротьби. З підвищенням конкуренції та послабленні монополії зростає сила впливу клієнтів. Факторами загострення конкуренції є загроза появи нових конкурентів і продуктів-аналогів або замінників, що створюють загрозу розширення ринку, збільшення пропозиції та, як слідство, загрозу відтоку клієнтів і зменшення доходу. Загроза появи нових конкурентів була відчутна з появою на ринку іноземних банків і наданням послуг кредитування небанківськими фінансовими установами. Вірогідність загрози з боку нових конкурентів залежить від вхідних бар'єрів і зусиль для функціонування на ринку поряд із діючими банками, які прагнуть зберегти власні позиції або розширити їх за рахунок конкурентів. Отже, модель показала, що для забезпечення успішного просування на ринку інновації для підтримки та зміцнення конкурентної позиції банку необхідно спрямувати свої дії на блокування загроз і реалізацію можливостей.

Рівняння (3) дозволяє отримати не тільки точковий прогноз, але також інтервальну оцінку по-

рогового значення досліджуваного показника. Точковий прогноз $MFP_T = 0.799$, але він не завжди відповідає реальному значенню, тому його доповнюють розрахунком стандартної помилки. Вона надає можливість обчислення перспективного значення оцінки у вигляді довірчого інтервалу, а саме $0.559 \leq MFP_D \leq 1.039$. Аналіз довірчого інтервалу на варіантах числових значень випадкового характеру факторів і розрахункового MFP_D показав, що побудована модель є адекватною з точки зору прогнозування, оскільки при збереженні прийнятих закономірностей, прогнозоване значення не виходить за межі довірчого інтервалу.

Модель третя – оцінка факторів впливу на конкурентну позицію банку за рахунок використання сильних сторін для реалізації можливостей і блокування загроз. У якості функціоналу приймається MBC – вектор відгуку, що визначає конкурентну позицію банківської установи на ринку. Результати регресійного аналізу дозволили отримати параметри лінійного поліному:

$$MBC = -463.2 + 12.86ZR + 14.37ZP + 9.7ZNC + 28.28MVC + 20.43MVCL + 12.48BCL + 16BC + 12.96BCR + 21.01BP + 30.36BR, \quad (4)$$

де ZR – можливості зростання ринку, рівень конкурентної боротьби; ZP – можливості появи нових продуктів і послуг; ZNC – можливості виходу з ринку конкурентів; MVC – можливості залучення дешевих ресурсів; $MVCL$ – можливості впливу на клієнтів; BCL – блокування тиску клієнтів і кредиторів; BC – блокування появи нових конкурентів і тиску кредиторів; BCR – блокування тиску клієнтів і появи нових конкурентів; BP – блокування появи альтернативних продуктів і послуг; BR – блокування зростання конкурентної боротьби та появи нових конкурентів.

Аналіз значущості факторів моделі показав наступне. Для просування на ринку власних інноваційних продуктів і зміцнення конкурентної позиції необхідно блокувати появу нових конкурентів і продуктів інших учасників ринку, зменшити тиск кредиторів. Поява альтернативних продуктів із боку конкурентів знижує обсяги продажів, темпи зростання сегменту ринку, загострює конкуренцію. Важливим стає максимальне використання можливостей впливу на клієнтів для підвищення їх лояльності, можливостей зростання ринку. Реалізація можливостей розробки та поширення на ринку новацій дозволить банку зайняти позицію лідера, обслуговувати клієнтів на більш вигідних умовах та отримати більший прибуток ніж конкуренти. Не значимими виявились такі фактори: блокування тиску клієнтів і нових банків-конкурентів, блокування тиску клієнтів і кредиторів, можливості виходу з ринку конкурентів. Отже, модель продемонструвала першочерговість блокування появи нових конкурентів та аналогів або альтернативних продуктів і послуг, важливість реалізації можливостей. Значущість означених факторів слід враховувати при побудові стратегії просування фінансових інновацій на ринку, а в подальшому передбачити систему заходів щодо мінімізації можливих загроз із боку клієнтів, кредиторів і конкурентів.

Рівняння регресійних поліномів (лінійних і квадратичних) дозволяють отримати прогноз щодо можливості здобуття або покращення конкурентної позиції на ринку. Для всіх моделей значення залишкової дисперсії показує, що тільки незначна частина статистичного матеріалу неохоплена отриманою залежністю, а коефіцієнт множинної детермінації – високу близькість до реальної по-

ведінки об'єкту. Значущість отриманих рівнянь множинної регресії перевірене за F-критерієм Фішера, фактичне значення якого більше критичного. Це значить, що отримане рівняння є надійним і може бути використане для прогнозу та подальшого аналізу. Перевірка моделей показала їх адекватність.

Висновки та пропозиції. Таким чином, запропонований методичний інструментарій на основі

інтегрованого підходу формування конкурентних переваг дозволяє виявити передумови підвищення конкурентоспроможності банківської установи, якісно та кількісно оцінити найбільш значущі фактори для прийняття рішень щодо інноваційної стратегії, подальшої ефективної реалізації можливостей і блокування загроз розвитку банківського бізнесу на основі поширення фінансових інновацій.

Список літератури:

1. Вовчак О. Сутність та особливості банківської конкуренції / О. Вовчак, В. Халло [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum%20/Svfin/2008_4/17-086.pdf.
2. Глінський Є. Г. Конкурентоздатність банківського продукту як чинник розвитку економічного потенціалу / Є. Г. Глінський // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2009. – № 1. – С. 77-84.
3. Заруба Ю. О. Конкурентоспроможність комерційного банку / Ю. О. Заруба // Фінанси України. – 2001. – № 2. – С. 119-124.
4. Стратегічний менеджмент банку : навч. посібник / С. М. Козьменко, Ф. І. Шпиг, І. В. Волошко. – С. : ВТД «Університетська книга», 2003. – 734 с.
5. Ключко Л. А. Забезпечення конкурентоспроможності банківських установ / Л. А. Ключко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum./Pprbsu/2012_35/35_01_13.pdf.
6. Дубовик О. В. Формування конкурентоспроможності банку : монографія / О. В. Дубовик, А. Я. Кузнєцова, Т. Д. Гірченко. – Львів : ЛБІ НБУ, 2005. – 215 с.
7. Федулова Л. Управління конкурентоспроможністю банків в умовах трансформаційної економіки : монографія / Л. Федулова, І. Волошук. – К. : Наук. Світ, 2002. – 301 с.
8. Бронникова Т.С. Методический инструментарий маркетингового анализа инновационной деятельности предприятия / Т.С. Бронникова, С.Е. Гордеев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.niev.ru/publishinghouse/vestnik-03-2013/3_2013_03.pdf.
9. Портер М. Э. Конкуренция : уч. пос. Пер. с англ. / М. Э. Портер. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2000. – 495 с.

Пантелеева Н. Н.

Университет банковского дела Национального банка Украины

ИНТЕГРИРОВАННЫЙ ПОДХОД ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ НА ОСНОВЕ РАСПРОСТРАНЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ИННОВАЦИЙ

Резюме

Раскрыта сущность интегрированного подхода формирования конкурентных преимуществ, который позволяет выявить предпосылки повышения конкурентоспособности банка, качественно и количественно оценить наиболее значимые факторы для принятия решений относительно инновационной стратегии, дальнейшей эффективной реализации возможностей и блокирования угроз развития банковского бизнеса.

Ключевые слова: инновации, финансовые инновации, диффузия финансовых инноваций, инновационная деятельность, инновационная стратегия, конкурентоспособность.

Pantieleieva N. N.

University of Banking of the National Bank of Ukraine

THE INTEGRATED APPROACH OF FORMING COMPETITIVE ADVANTAGES BASED ON THE DISTRIBUTION OF FINANCIAL INNOVATIONS

Summary

The article describes the essence of the integrated approach of forming competitive advantages, which allows identify prerequisites for increasing competitiveness of the bank, qualitatively and quantitatively evaluate the most significant factors for decision-making regarding innovation strategy, further effective implementation of opportunities and blocking threats for development of the banking business.

Key words: innovations, financial innovations, diffusion of financial innovations, innovation activity, innovation strategy, competitiveness.

УДК 331.214

Гилка М. Д.
Пашовська О. П.
Крегул М. І.

Буковинський державний фінансово-економічний університет

СТАН ОПЛАТИ ПРАЦІ ТА ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ

Виявлено взаємозв'язок рівня оплати праці та її продуктивності на підприємствах Львівщини та визначено основні напрями посилення стимулюючого впливу заробітної плати на підвищення продуктивності праці.

Ключові слова: праця, продуктивність, заробітна плата, системи оплати праці.

Постановка проблеми. Організація заробітної плати та формування її рівня, а також забезпечення зайнятості становлять основу соціально-трудових відносин у суспільстві. Рівень заробітної плати значною мірою визначається ціною робочої сили, кількістю та якістю витраченої праці. Низький рівень середньомісячної заробітної плати працівників, призводить до того, що вона неспроможна забезпечити умови для нормальної життєдіяльності, виконувати відтворювальну та стимулюючу функції. Розвиток виробництва неможливий без виготовлення конкурентоспроможної продукції та її реалізації на внутрішніх і зовнішніх ринках збуту. Водночас важливим фактором розвитку виробництва є стабільна забезпеченість підприємства трудовими ресурсами та їх продуктивність. Тому питання оплати праці на підприємствах залишаються актуальними та потребують нагального вирішення.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення взаємозв'язку рівня оплати праці та її продуктивності на підприємствах Львівщини та визначити основні напрями посилення стимулюючого впливу заробітної плати на підвищення продуктивності праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аспекти оплати праці в умовах трансформаційних економік аналізувалися вченими-економістами різних країн. Серед українських науковців варто відмітити Д. П. Богиню, М. Д. Ведернікова, Г. А. Дмитренка, М. І. Долішнього, М. І. Карліна, Т. М. Кір'ян, І. С. Кравченко, Ю. М. Краснова, А. М. Колота, Г. Т. Кулікова та інших.

Виклад основного матеріалу. Попри значний інтерес науковців до проблем оплати праці, необхідно відзначити, що питання, пов'язані із визначенням специфіки проявів конкуренції в оплаті праці в умовах трансформаційних змін, сьогодні все ще залишаються одними з найменш досліджених вітчизняною економічною наукою.

Враховання економічної сутності категорії конкуренції при аналізі закономірностей розвитку сфери праці дозволили П. Агіону, М. Портеру, Г. Стендінгу зробити певний внесок у дослідження проблем соціально-трудових відносин на ринку праці.

Якщо в економічно розвинутих країнах заострюється конкурентна боротьба в сфері передових сучасних технологій, продуктивності та якості праці, то переважна більшість промислових підприємств України сьогодні намагається зберегти конкурентні позиції за рахунок зниження питомої ваги витрат на заробітну плату. Переважна частина працівників колишніх державних підприємств, а сьогодні акціонерних товариств, не пов'язують розміру заробітної плати з продуктивністю і якістю праці. Вважається, що розмір заробітної плати більшою мірою залежить від інших факторів: дер-

жавної політики в сфері оплати праці, колективної трудової угоди, обсягів реалізації продукції.

На нашу думку, стимулювати зростання продуктивності і ефективності праці можна і потрібно через впровадження гнучких систем оплати, коли частина заробітку залежить від загальної ефективності роботи підприємства. Використання гнучких систем оплати праці, що базуються на участі працівників у прибутках, дало змогу найефективнішим підприємствам не лише зберегти високий рівень заробітної плати і уникнути скорочень, але і значно підвищити продуктивність праці.

Системи оплати праці, які сформувались і домінували в період адміністративно-планової економіки, не відповідають сучасним вимогам. Вони недостатньо гнучкі і слабо мотивують подальше зростання продуктивності праці в умовах розвитку підприємництва.

Спробуємо уточнити основні недоліки систем матеріального стимулювання і оплати праці, що домінують сьогодні.

У сучасних умовах при визначенні розмірів заробітної плати домінують політичні мотиви, що проявляється в законодавчо визначеному зростанні мінімальної заробітної плати в умовах скорочення обсягів валового внутрішнього продукту. Так, зростає заробітна плата при практичному згортанні виробництва. Реакцією економічної системи є затримка виплат заробітної плати. Не можна забувати про вплив інфляції, падіння курсу гривні, що веде, з одного боку, до зниження реальних доходів працівників, а з іншого – до подорожчання і збільшення питомої ваги матеріальної складової в ціні продукції.

Для подолання даних недоліків багато компаній переходить до використання планів розподілу доходів. Під системою розподілу доходів розуміють створення механізму розподілу додаткових доходів, які отримуються внаслідок зростання продуктивності. У цей механізм входить багато різноманітних преміальних систем, які базуються на тому, що певна частина заробітку кожного залежить від ефективності роботи підрозділу, в якому він працює.

Система участі у доходах стимулює підвищення ефективності роботи певної групи працівників: заводу, відділу чи компанії загалом.

Розробляючи заходи із стимулювання праці, варто враховувати їх специфічний вплив на подалі поведінку працівника, реакцію його колег, а також ймовірність стабільності отриманих результатів і можливість досягнення їх іншими працівниками.

Ефективна система оплати праці передбачає обґрунтування відповідності розмірів заробітку трудовому внеску працівників.

Оскільки заробітна плата є категорією витрат з погляду роботодавця, для нього було б вигідно

проводити кількісну оцінку ефективності системи оплати праці, яка застосовується для мотивації трудової діяльності персоналу фірми. Для оцінки ефективності системи доцільно визначити досягнутий рівень виконання вибраних показників.

Для того, щоб оцінити сучасний стан оплати праці, проаналізуємо розміри номінальної заробітної плати. За даними держкомстату середньомісячна номінальна заробітна плата штатного працівника загалом в Україні у 2009 році порівняно з 2008 роком збільшилася на 5,5 % і становила 1906 грн.. Це найнижчий темп річного приросту за весь час проведення щомісячних державних статистичних спостережень зі статистики праці (з 1992 року).

Для більш детального дослідження рівня оплати праці візьмемо за основу стан оплати праці у Львівській області.

Львів є одним з найбільших центрів освіти, а також фундаментальної та галузевої науки на території Західної України. В останні роки в області відбуваються позитивні зміни, закріплюються тенденції економічного зростання, підвищується конкурентоспроможність економіки, тому питання забезпечення трудовими ресурсами тут є досить актуальним.

Львівська область багата на трудові ресурси – 1672,0 тис. чол. чи 5,6 % трудових ресурсів України, в тому числі 1485,5 тис. чол. працездатного віку (88,8 % трудових ресурсів), і 186,5 тис. чол. – зайняті особи старшого віку.

Варто зазначити, що трудові ресурси як у Львівській області, так і в Україні є рушійною силою для розвитку економіки, але їх продуктивність залежить від оплати праці. Тому розглянемо показники оплати праці детальніше. Середня номінальна заробітна плата одного штатного працівника у Львівській області у жовтні 2013 р. становила 2811,50 грн. Порівняно з попереднім місяцем, вона зменшилась на 2,8%, а з жовтнем 2012 р. збільшилась на 6,0%. За одну оплачену годину нараховано у середньому одному працівникові 17,37 грн.

Рівень середньої заробітної плати у Львівській області у жовтні 2013 р. перевищив державні соціальні стандарти у 2,5 рази (рівень мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму для працездатних осіб, які дорівнювали 1147 грн.), а рівень реальної заробітної плати (з урахуванням зміни індексу споживчих цін) у жовтні 2013 р. порівняно з попереднім місяцем, зменшився на 3,2%, а з жовтнем 2012 р. збільшився на 6,4%.

Також можна сказати, що у Львівській області продовжує спостерігатися міжгалузева диференціація в рівнях оплати праці. Найбільш оплачуваними в області за галузевою ознакою є працівники фінансової та страхової діяльності (5166 грн.); добувної промисловості та розроблення кар'єрів (5104 грн.); з постачання електроенергії, газу пари та кондиційованого повітря (3789 грн.); державного управління та оборони; обов'язкового соціального страхування (3350 грн.); інформації та телекомунікацій (3089 грн.).

При збереженні тенденції зростання показника заробітної плати значно нижчою залишається заробітна плата працівників сільського господарства, рибальства та рибництва, готелів та ресторанів, а також виробництва текстилю, одягу, хутра, шкіри та виробів зі шкіри. Співвідношення рівня оплати праці в зазначених видах діяльності з середнім по економіці не перевищує 67 %.

Збільшується кількість працівників, оплата

праці яких знаходиться в межах мінімальної заробітної плати, встановленої законодавством.

Загалом у половини працівників нарахована заробітна плата була меншою за середній рівень по країні (2233 грн). Водночас 13,3 % отримали заробітну плату, яка перевищувала 3500 грн. Переважна більшість таких працівників була зайнята у видах діяльності з високим рівнем оплати праці, зокрема на підприємствах авіаційного транспорту, у фінансовій діяльності.

Упродовж 2009-2013 років заборгованість із виплати заробітної плати продовжувала зростати, але повільнішими темпами. Сума боргу на 1 листопада 2013 року сягала 32412,7 тис. грн., що на 16,4 % більше даного показника на кінець 2012 року.

Збільшення загальної суми заборгованості з оплати праці у Львівській області було зумовлено головним чином погіршенням розрахунків по заробітній платі з найманими працівниками економічно активних підприємств, де сума заборгованості з виплати заробітної плати дуже зросла. Найвагоміша сума боргу спостерігається у сфері професійної, наукової та технічної діяльності, становить 14878,1 тис. грн. і збільшилась на 5,4% порівняно з попереднім місяцем, у будівництві – 6942,7 тис. грн., у промисловості – 3981,5 тис. грн.

Враховуючи, що об'єктом дослідження є система оплати праці, можна сказати, що сучасний стан оплати праці не відповідає світовим вимогам, стратегія її формування в контексті конкурентоспроможності національної економіки повинна бути обов'язково спрямована на покращення, тобто на формування конкурентоспроможної системи оплати праці.

Формування конкурентоспроможної оплати праці в умовах трансформаційних змін в економіці України буде основою для:

- підвищення платоспроможного попиту населення на товар і послуги як чинника, який сприятиме підвищенню рівня життя та економічному зростанню виробництва;

- створення ефективних мотивів і стимулів до праці, підвищення її якості і продуктивності.

За високопродуктивної праці за один і той самий час створюється більше товарів, отже, скорочуються витрати на одиницю продукції. Цим визначається відносно низька ціна продукції. Оскільки за однаковий час працівник з більшою продуктивністю виробить більшу кількість товарів, його заробітна плата буде вищою. У зв'язку з цим високооплачувана праця, як правило, є працею більш продуктивною, створює відносно дешеві товари, тоді як низькооплачувана характерна для низькопродуктивної праці, що створює дорогі товари низької якості. Підтримання заробітної плати на рівні, що не відповідає вартості робочої сили неминує спричинити падіння продуктивності праці, зростання цін. Тому потрібно здійснювати ефективну політику щодо оплати праці, щоб забезпечити як розвиток окремого підприємства, так і економіки в цілому.

Висновки. Підвищення продуктивності праці залишається основним чинником економічного зростання, що дає змогу підвищувати рівень заробітної плати працівників. Проте, аналізуючи тенденції розвитку і нинішній стан галузі, не можна не помітити, що ринкові відносини і зміна форм власності та господарювання, хоч і сприяють поступовому зростанню продуктивності праці, однак істотно не вплинули на рівень оплати праці, який залишається низьким.

Фінансові можливості більшості підприємств забезпечують тільки мінімальний рівень оплати праці із застосуванням прямої відрядної та простої почасової систем оплати праці, за яких заробіток працівника залежить від виконаної роботи або відпрацьованого часу і недостатньо впливає

на кінцеві результати виробництва. Тому для посилення зацікавленості працівників у підвищенні продуктивності праці необхідно пов'язувати заробіток працівників із кінцевими результатами діяльності підприємств – обсягами виробництва продукції, одержаними доходами і прибутками.

Список літератури:

1. Вітвіцький В. Вплив основних чинників на підвищення продуктивності праці / В. Вітвіцький, З. Метельська, В. Юдіна // Україна : аспекти праці. – 2006. – № 2. – С. 29-33.
2. Праця України 2009 : статистичний збірник / Державний комітет статистики України: № 09/332/20.07.2010. – 170. – 413 с.
3. Статистичний щорічник Львівської області за 2010 рік. – Ч. 1. – Львів, 2011. – 361 с.
4. Дослідження проблем оплати : монографія [А.М. Колот, Г.Т. Куліков, О.М. Поплавська та ін. ; за заг. ред. А.М. Колота, Г.Т. Кулікова]. – К. : КНЕУ, 2008. – 274 с.
5. Цимбалюк С. Диференціація заробітної плати: види, чинники, сучасний стан в Україні / С. Цимбалюк // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 4. – С. 16-22.
6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lv.ukrstat.gov.ua/>.
7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Гылка М. Д.
Пашовська А. П.
Крегул М. І.

Буковинский государственный финансово-экономический университет

СОСТОЯНИЕ ОПЛАТЫ ТРУДА И ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ

Резюме

Выявлена взаимосвязь заработной платы и производительности на предприятиях Львовской области и основных направлений укрепления стимулирующее влияние заработной платы на повышение производительности.

Ключевые слова: труд, производительность, заработная плата, системы оплаты труда.

Gulka M. D.
Pashovska O. P.
Krehul M. I.

Bukovina State Finance and Economics University

STATE OF WAGES AND IMPROVEMENT

Summary

The interrelation of wages and productivity in enterprises in Lviv region and the main directions of strengthening the stimulating effect of wages on productivity improvements.

Key words: labor, productivity, wages, wage system.

УДК 331.101.68

Пермінова С. О.

Поліщук А. С.

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

ВИКОРИСТАННЯ ІНКРЕМЕНТАЛЬНОГО МЕТОДУ В СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВ

Виявлено необхідність використання інкременталізму як одного з альтернативних методів здійснення стратегічного управління підприємством в умовах мінливого зовнішнього середовища; досліджено його суть та особливості, зокрема переваги та недоліки; сформульовано основні проблеми, які виникають під час застосування цього методу на практиці, запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: фактори зовнішнього оточення, стратегічне управління підприємством, інкрементальний метод.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку бізнесу характеризується високою динамікою змін у ключових факторах зовнішнього оточення організацій: швидкими змінами у вимогах і пріоритетах споживачів, постійним оновленням конкуруючих пропозицій і в цілому конкурентної структури, змінами в діяльності постачальників і партнерів, а також появою нових вимог регулюючих органів та інших впливових зацікавлених сторін. У таких умовах для сучасних організацій необхідним є здійснення проактивних змін (тих, які випереджують ситуацію, на відміну від реактивних дій по мірі виявлення проблем) і динамічний розвиток ключових компетенцій, приводячи їх у відповідність з актуальними та перспективними викликами ринку.

Поряд із постійними змінами ринкової кон'юнктури, все більшої залежності національні компанії набувають від законодавчих змін та політичної ситуації в країні. Процес стратегічного управління в українській компанії зазвичай мало нагадує описувані в літературі раціонально-аналітичні системи. Навпаки, він носить, швидше, фрагментарний, еволюційний та інтуїтивний характер, довгострокове планування обмежується максимум п'ятьма роками. Еволюція реальних стратегій відбувається паралельно з розвитком внутрішніх рішень і зовнішніх подій, який породжує нові підстави для прийняття нового широкомасштабного консенсусу щодо подальших дій. Тому дослідження інкрементального методу стратегічного управління та можливості його практичного застосування має першочерговий характер.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем інкременталізму присвячені роботи вітчизняних і зарубіжних вчених: Ч. Ліндблом, Дж. Куїнн [5], А.Т. Зуб [1], Г. Мінцберг [3], Д. В. Ісаєв [2], які висвітлили загальнотеоретичні основи інкрементального методу стратегічного управління, а також розвинули теорію логічного інкременталізму.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Виходячи із теоретичних основ, окреслених у працях вітчизняних і зарубіжних авторів, подальшої необхідності набуває систематизація та об'єднання поглядів інкременталізму та логічного інкременталізму у єдину методологію стратегічного управління, обґрунтування її застосування в сучасному бізнес-середовищі, формулювання проблем, що виникають під час застосування інкрементального методу стратегічного управління, та окреслення шляхів їх вирішення.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є обґрунтування необхідності застосування методу логічного інкременталізму у практиці стратегічного

управління вітчизняних підприємств. На основі мети можна сформулювати завдання дослідження, які полягають у:

- виявленні сутності та особливостей інкременталізму як одного з методів стратегічного управління;

- аналізі переваг і недоліків цього методу;

- окресленні проблем практичного застосування інкрементального методу в стратегічному управлінні підприємств та шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досліджуючи сучасне бізнес-середовище в Україні, слід відзначити, що більшою мірою воно характеризується умовами невизначеності, і для ведення успішної підприємницької діяльності вітчизняним управлінням необхідно приймати незапрограмовані рішення, що вимагає відповідного рівня досвіду, інтуїції та розуміння справи.

Невизначеність є фоном прийняття рішень, однак вона може бути структурована. Розуміння цього факту привело до виникнення методології поділу організаційних проблем на «жорсткі» і «м'які». Вихідним положенням тут є визнання того, що успіх або невдача рішення залежить від невизначеності початкових умов і ймовірних змін умов його реалізації під впливом мінливої обстановки [1, с. 18-19].

Проблеми, що мають одне певне визначене чи краще рішення називаються жорсткими. Проте значна кількість організаційних проблем не піддається аналогічного аналізу. Вони не мають ясних і однозначних рішень, оскільки багато з діючих факторів не піддаються формалізації, їх важко або неможливо виразити кількісно або їх вплив і наслідки такого впливу непередбачувані. Такі проблеми називаються м'якими.

Нові фактори не піддаються точній кількісній оцінці. Їм важко надати імовірнісні значення. Можна тільки робити прогнози. Не можна точно сказати, яке саме рішення є правильним. Отже, необхідний інший підхід, в якому заздалегідь враховується відсутність відповіді, що перевіряється за умовами завдання. Така відмінність характеризує відмінності між проблемами, які мають назву жорстких і м'яких (табл. 1).

Отже, у разі жорстких проблем рішення можуть розглядатися як запрограмовані або потенційно запрограмовані. Тут досить відшукати, побудувати, винайти алгоритми рішень, що забезпечують їх прийнятну якість.

У випадку ж з м'якими проблемами, де не тільки неможлива побудова алгоритмів, але і часом важко вибудувати послідовність дій для вирішення проблеми на допомогу приходить концепція інкременталізму у прийнятті рішень.

Таблиця 1
Ідентифікація жорстких і м'яких проблем

Жорсткі проблеми	М'які проблеми
Єдине зрозуміле рішення Рішення є однозначним Відомо, що являє собою проблема Відомо, що потрібно дізнатися Метод рішення очевидний Проблема структурована Проблема ясно окреслена	Зрозумілих рішень немає Рішень може бути кілька Невідомо, що являє собою проблема Невідомо, що потрібно дізнатися Метод рішення не очевидний Проблема не структурована Проблема не має чітких кордонів

Джерело: [1, с. 23]

Суть методу інкременталізму полягає у тому, що керівник формулює рішення проблеми лише в загальних рисах, визначаючи кінцеву мету зусиль і деякі проміжні етапи її досягнення, залишаючи відкритою можливість широкого маневру у виборі методів, інструментів, локальних шляхів і підходів у досягненні мети, залишаючи за собою можливість коригування траєкторії шляху до цієї мети.

Засновником методу інкременталізму прийнято вважати професора політології Єльського університету Ч. Ліндблома, в роботах якого 1960-х рр. були сформульовані методологічні принципи цієї концепції. У порівнянні з раціональним підходом інкременталізм передбачає перегляд і коригування стратегій через відносно невеликі проміжки часу на основі накопиченого досвіду. При цьому замість глобальних цілей компанія ставить перед собою завдання меншого масштабу, а розвиток організації відбувається шляхом невеликих змін і кроків з орієнтацією на поточні проблеми і зразкові засоби їх вирішення (рис. 1) [2, с.44].

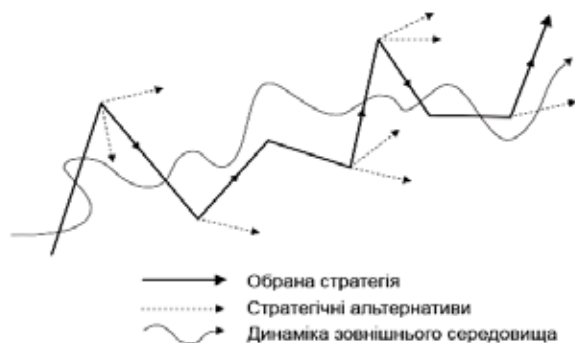


Рис. 1. Інкрементальна модель стратегічного управління

Джерело: [2, с. 45]

До достоїнств інкременталізму як моделі стратегічного управління передусім слід віднести те, що вона може бути застосована в умовах слабко передбачуваної поведінки зовнішнього середовища і навіть в умовах невизначеності. Розвиток шляхом невеликих змін дозволяє уникнути значних ризиків, а самі зміни направлені на рішення очевидних проблем, відносно прості в реалізації та зрозумілі виконавцям. Підвищується можливість апробації і самонавчання, на кожному наступному кроці може бути використано досвід попереднього кроку.

У той же час слід відзначити і недоліки інкременталізму, головний з яких – відсутність системності та орієнтації на конкретний бажаний стан підприємства в майбутньому. Процес невеликих змін може перетворюватися на пересічне «латан-

ня дірок», що веде до полегшення, але ніяк не вирішення глобальних проблем. Відсутність системності також проявляється в локальності змін, які за певних обставин можуть навіть суперечити один одному.

В умовах сучасного агресивного українського бізнес середовища, яке характеризується швидкою динамікою та великою мірою невизначеності, вітчизняні компанії не мають можливості чітко «бачити» себе у майбутньому через значну мінливість зовнішніх факторів, тому їм слід будувати стратегію свого розвитку, спираючись на метод логічного інкременталізму, тобто безперервно змінюватися, реагуючи на зовнішні зміни, поступово накопичуючи досвід та удосконалюючи процес прийняття стратегічних рішень, базуючись на конкретній ситуації та своїх попередніх кроках.

Щоб домогтися послідовного руху до цілей, які на початковому етапі досить розмиті, постійно уточнюються і переформулюються по мірі надходження нової інформації, керівники зазвичай з'єднують формальний аналіз, поведінкові технології і використання влади. Таке об'єднання різних методик Квінн назвав логічним інкременталізмом, який заснований на послідовності невеликих покрокових прирощень, обумовлених новою інформацією, яка одержується в процесі змін. Цей підхід широко відомий і застосовується більшістю організацій при еволюційних змінах свого руху до довгострокових цілей, що здійснюються постійно (наприклад, щотижня або навіть щодня) на основі знову отриманих даних. Таку стратегію змін менеджери обирають в умовах високої невизначеності, як щодо факторів зовнішнього оточення, так і відносно змін у цілях основних зацікавлених сторін.

Сутність даної методики пов'язана з поступовим покроковим розвитком (змінюю) і корекцією на кожному кроці стратегії змін на основі знову отриманої інформації. Відповідно до досліджуваної моделі стратегічного управління, основним інструментом її реалізації є так звані «логічні прирощення» (сама назва пов'язана із спадковістю кожного наступного кроку стратегії по відношенню до попереднього) [5].

Підхід на основі логічного інкременталізму має наступні важливі особливості [3, с. 126]:

- стратегії формулюються і реалізуються одночасно;
- стратегія зміни складається з деякої кількості ітерацій локальних системних інтервенцій (системних технологій втручання), що проводяться в окремих частинах організації;
- початкова і кінцева точки процесу можуть не мати чіткої фіксації;
- менеджери повинні вміти «зв'язувати формальний аналіз з розумінням поведінки і з силовою політикою»;
- процес змін має напрямок;
- може застосовуватися при високому ступені невизначеності або частих змінах вихідних даних.

Переходячи до можливостей застосування даного методу стратегічного управління, слід зазначити, що Ейцкель Дрор критикував інкременталізм за те, що він може бути використаний лише тоді, коли реальна політика сприймається більшістю позитивно; причини труднощів незмінні, а ресурси не вичерпуються, тобто в умовах рідкісної соціальної стабільності. Ліндблом проте вважав, що в найбільш стійких політичних утвореннях завжди є місце інкременталізму, чим, мабуть, пояснюється велика частина процедур прийнят-

Таблиця 2

Проблеми, що виникають під час застосування інкрементального методу стратегічного управління, та шляхи їх вирішення

Наявна проблема	Шляхи вирішення
Відсталість інформування, розрив між часом виникнення проблеми та її офіційним повідомленням відповідним інформаційним органом	Випередження офіційної системи інформації. Перші сигнали про необхідність зміни стратегії отримуються не від формальної інформаційної служби компанії. Початкові відчуття потреби в серйозній зміні стратегії часто описують як «щось, що викликає у вас занепокоєння», як відчуття присутності чогось «непослідовного» і «аномального».
Наявність поспішних, погано виважених рішень	Підвищення обізнаності. На ранніх стадіях формування стратегії процес управління передбачає розгляд різних варіантів дій, опитування, вільні бесіди з творчими людьми, складання власної думки. На даному етапі менеджери по можливості уникають прийняття необоротних рішень.
Недовіра до керівництва, недостатня мотивація середніх виконавців	Створення довірчих символів змін. Розуміючи, що вони не в змозі безпосередньо спілкуватися з усіма людьми, з яким доведеться проводити стратегію в життя, керівники цілеспрямовано вживають ряд символічних кроків, без слів передають ті складні повідомлення, які у вербальній формі були б не настільки переконливі.
Вузькість мислення та стратегічної політики	Заохочення нових точок зору. Вищі менеджери можуть навмисно організовувати дискусійні збори, а також застосовувати тактику затягування часу, з тим щоб обговорити спірні питання, знайти нові рішення і попрацювати над поліпшенням інформаційної бази, яка дозволила б об'єктивно їх оцінити.
Відсутність підтримки з боку виконавців, внутрішня протидія обраному курсу дій	Вирішення часткових питань. Якщо широкомасштабна зміна зустрічає занадто сильну протидію, виконавці, як правило, не заперечують проти реалізації невеликих програм. Надалі окремі рішення, які спершу виглядали суперечливими, призводять до нового синтезу.
Погана адаптація і відсутність своєчасної реакції на зовнішні зміни	Вироблення гнучкості. Неможливо передбачити, в якій формі і коли виникнуть різні загрози або можливості. Менеджери повинні вживати дій, що спрямовані на підвищення гнучкості організації, а також мати в резерві ресурси, що забезпечують її послідовне зростання в сприятливих умовах.
Відсутність ініціативи	Закидання «пробних куль» для перевірки можливих варіантів і пропозицій.
Нечіткий розподіл повноважень і зобов'язань	Оформлення офіційних зобов'язань. Нерідко виконавча влада навмисно залишає вихідні цільові установки невизначеними, а зобов'язання – тільки в загальних рисах, щоб після збору інформації або досягнення згоди використовувати авторитет для прийняття більш певних формулювань.
Консерватизм і небажання щось змінювати	Готовність до постійних змін. Вміння швидко змінювати фокус і стимули, щоб при необхідності міняти вкорінені стратегічні напрямки – це найбільш важкий і дуже важливий психологічний стан.
Раціональне і формалізоване стратегічне мислення	Визнання того, що стратегія не є лінійним процесом. Сила стратегії не в її логічній строгості і чистоті, а в її здатності оволодіти ініціативою, адекватно діяти в непередбачених умовах, ефективно перерозподіляти ресурси у разі появи нових можливостей.

Джерело: складено авторами на основі [1, 5]

та бюджетних рішень в західних демократичних країнах. Дана модель менш придатна, коли на процес прийняття рішень впливають виняткові обставини (наприклад, війна або серйозна економічна криза) [4].

Окреслюючи перспективи практичного застосування інкрементального методу, зокрема і в стратегічному управлінні національних підприємств, слід зауважити, що впроваджуючи даний метод у практику, менеджери компаній можуть зіткнутися з цілою низкою різноманітних проблем, що пояснюється значним впливом соціальної нестабільності.

На основі аналізу наукових праць Дж. Квінна та А.Т. Зуба, можна виділити основні положення та рекомендації з використання методології інкременталізму у прийнятті рішень, виходячи із відповідних проблем (табл. 2).

Висновки і пропозиції. З наведеного вище можна зробити наступні висновки і пропозиції:

- Наявна сучасна тенденція зростання динаміки зовнішнього середовища примушує діяти керівництво підприємств в умовах, що більшою мірою характеризуються своєю невизначеністю та надзвичайною мінливістю. Внаслідок цього з'являється реальна необхідність застосування

методів у стратегічному управлінні, що передбачають вирішення так званих «м'яких» проблем.

- Інкременталізм – один із методів стратегічного управління, що передбачає перегляд і коригування стратегій через відносно невеликі проміжки часу на основі накопиченого досвіду, а розвиток організації відбувається шляхом невеликих змін і кроків з орієнтацією на поточні проблеми і зразкові засоби їх вирішення. Цей метод має як низку переваг (застосовність в умовах слабо передбачуваної поведінки зовнішнього середовища та невизначеності, уникнення значних ризиків, зміни відносно прості в реалізації та зрозумілі виконавцям, наявність можливості апробації і самонавчання), так і недоліків (відсутність системності та орієнтації на конкретний бажаний стан підприємства в майбутньому, локальність змін, яка може втілюватися у процесі «латання дірок»).

- Втілення інкрементального методу на практиці, зокрема і в стратегічному управлінні національних підприємств, потребує вирішення певного кола проблем, вирішення яких може покращити не тільки якість рішень, що приймаються, а й адаптованість внутрішнього середовища компанії до швидких змін сучасного зовнішнього оточення.

Список літератури:

1. Зуб А.Т. Принятие управленческих решений. Теория и практика : учеб. пособ. / А.Т. Зуб. – М. : ИД «ФОРУМ»: «ИНФРА-М», 2010. – 400 с.
2. Исаев Д.В. Корпоративное управление и стратегический менеджмент. Информационный аспект / Исаев Д.В. – М. : Высшая Школа Экономики, 2010. – 220с.

3. Минцберг Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал. – СПб. : Питер, 2001. – 688 с.
4. Политика [Электронный ресурс]: Толковый словарь. – М. : «ИНФРА-М», Издательство «Весь Мир». Д. Андерхилл, С. Барретт, П. Бернелл, П. Бернем, и др. Общая редакция: д.э.н. Осадчая И.М., 2001. – Режим доступа : <http://dic.academic.ru/dic.nsf/politology/3705/ИНКРЕМЕНТАЛИЗМ>.
5. Logical Incrementalism [Электронный ресурс]: Managing Strategy Formation / J. B. Quinn, J. Voyer. – NJ, U.S., Prentice Hall, 1994. – 222 p. – Режим доступа : https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved=0CDUQFjAB&url=http%3A%2F%2Fxa.yimg.com%2Fkq%2Fgroups%2F25211577%2F725913074%2Fname%2FStrategic&ei=qmarUuXwLo_KsgbLooDwCQ&usg=AFQjCNG2VwO4zDh__SnCA_XKAkgOf2sJVQ&sig2=lzGWz5nkTNeaBfVfzr1QuQ&bvm=bv.57967247,d.Yms&cad=rja.

Перминова С. А.

Полищук А. С.

Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт»

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНКРЕМЕНТАЛЬНОГО МЕТОДА В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

Выявлена необходимость использования инкрементализма как одного из альтернативных методов осуществления стратегического управления предприятием в условиях изменяющейся внешней среды; исследованы его суть и особенности, в частности преимущества и недостатки; сформулированы основные проблемы, возникающие при применении этого метода на практике, предложены пути их решения.

Ключевые слова: факторы внешнего окружения, стратегическое управление предприятием, инкрементальный метод.

Perminova S. O.

Polishchuk A. S.

National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute»

USAGE OF INCREMENTAL METHOD IN STRATEGIC ENTERPRISE MANAGEMENT

Summary

Revealed the need of incrementalism as one of the alternative methods of strategic management in a changing environment; investigated its nature and characteristics, including advantages and disadvantages, the main problems which appear during the practical implementation of this method, proposed solutions.

Key words: factors of the external environment, strategic business management, incremental method.

УДК 339.9

Петрашко Л. П.

Цівина М. С.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

МІЖНАРОДНІ БАНКІВСЬКІ ГРУПИ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Досліджено особливості входження міжнародних банківських груп на фінансовий ринок України та останні процеси злиття та поглинання на ньому. Проаналізовано географічний розподіл банків з іноземним капіталом, що діють на українському ринку банківських послуг. Досліджено перспективи присутності іноземних банків в Україні.

Ключові слова: міжнародні банківські групи, іноземний капітал, злиття і поглинання, банківська система, фінансовий ринок.

Постановка проблеми. Міжнародні банківські групи (МБГ) завдяки масштабу своєї діяльності здатні визначати структуру фінансового ринку країни, що створює додаткові ризики та потребує детального аналізу масштабів їх діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку фінансового ринку України та зокрема присутності на ньому іноземних банківських груп присвячені праці відомих українських економістів, до яких належать О. Васюренко, А. Гальчинський, О. Дзюблюк, В. Коваленко, В. Міщенко, А. Мороз, Р. Набок, С. Науменкова, О. Петрик, К. Раєвський, М. Савлук та чимало інших. Фундаментальні теоретичні основи транснаціоналізації банківського капіталу були закладені зарубіжними вченими М. Беретом, Е. Бріггемом, Н. Бріммером, Й. Гідді, М. Леві, М. Потером, П. Роузом, У. Шарпом. Загальні питання транснаціоналізації банків висвітлені в працях вітчизняних вчених Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, В. Новицького, Є. Панченка, А. Філіпенка та інших, проте в умовах постійної трансформації стратегій діяльності міжнародних банківських груп на ринках, що розвиваються, потрібні подальші дослідження особливостей присутності МБГ на фінансовому ринку України.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналізуючи динаміку присутності зарубіжних банків на фінансовому ринку України, можна сказати, що з 2007 року відзначався

ріст присутності банків з іноземним капіталом. Дослідження динаміки кількості банків з іноземним капіталом в Україні показує, що до 2009 року їх чисельність зростала як в абсолютному (з 19 банків у 2004 році до 53 у 2008 році), так і у відносному вимірі (з 11,9% до 28,8%). Відбувалося це за рахунок експансії міжнародних банківських груп. Проте недостатньо дослідженими є сучасні зміни в обсягах та діяльності міжнародних банківських груп в Україні.

Мета статті. Дослідження тенденцій присутності міжнародних банківських груп на фінансовому ринку України та аналіз перспектив залучення капіталу іноземних банків.

Виклад основного матеріалу. В останні роки роль іноземного капіталу в банківському секторі України зростає. Станом на 01.01.2013 року кількість діючих банків з іноземним капіталом збільшилась до 53, з них 12 банків – зі 100 % іноземним капіталом [5]. В основному на ринок фінансових послуг України виходили міжнародні банківські групи, які вже на той час мали філії та представництва в багатьох країнах, в тому числі країнах Східної Європи. Активний вихід найвідоміших у світі європейських міжнародних банківських груп припав на період 2005-2008 рр. (рис. 1).

Разом з капіталом зарубіжні інвестори приносили з собою в Україну технології банківського бізнесу, добре налагоджену структуру продажів і високі зарплати, що дозволяли перекуповувати менеджерів та інший персонал, чого не могли дозволити собі більш дрібні банки з локальним капіталом і тому вони програвали іноземцям за багатьма параметрами. Ще на початку 2008 року багато експертів були впевнені, що частка іноземного капіталу у вітчизняній банківській системі вже скоро перевищить 50%, а в перспективі вийде на рівень 90-100%, як у багатьох малих країнах Європейського Союзу.

Період 2009-2010 рр., що характеризувався фінансово-економічною кризою, негативно вплинув на настрої інвесторів щодо ведення бізнесу в Україні, і у 2009 році почалось згортання бізнесу окремими іноземними банками. Однак у 2011 році частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків зросла на 4,8% і склала 40,6% (табл. 1). Висока частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків в їх загальній кількості свідчить про те, що під контролем іноземних фінансових структур перебувають переважно великі банки, які значно перевершують за рівнем конкурентоспроможності малі та середні вітчизняні банки.

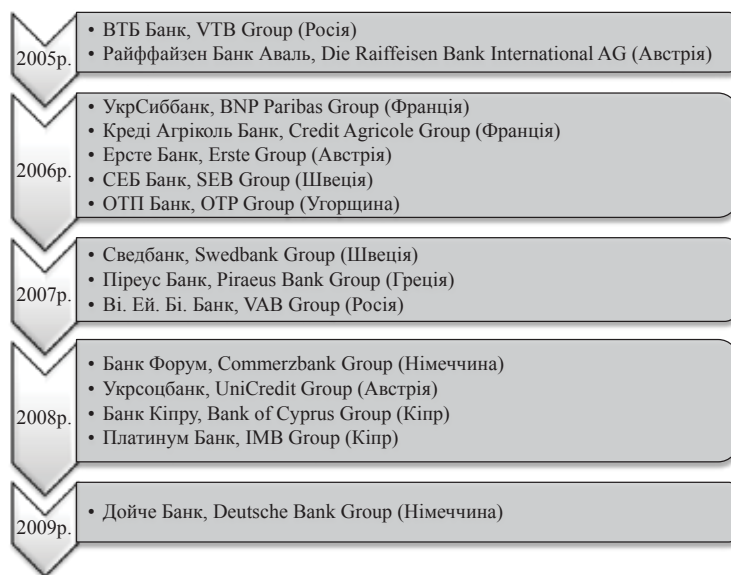


Рис. 1. Експансія провідних міжнародних банківських груп на ринок України, 2005-2009 рр.

Джерело: розроблено автором

Як зазначалося, на сучасному українському ринку банківських послуг такий контроль зазвичай досягається міжнародними банківськими групами за допомогою таких стратегій розвитку як злиття та поглинання (M&A), про що говорять дані щодо найбільших угод M&A за участю українських банків та міжнародних банківських груп, починаючи з 2010 року і до сьогодні (табл. 2).

Як бачимо, в останні роки спостерігається чітка тенденція виходу деяких міжнародних гравців з українського ринку, що пояснюється експертами, як розчарування в банківському ринку України. Таким чином, банківський капітал зосереджується в руках українських олігархів. 2013 рік буде характеризуватися зростанням кількості угод M&A в банківському секторі, а саме відходом деяких іноземних банків з українського ринку.

Станом на 01.01.2013 р. в Україні діє 53 банки з іноземними інвестиціями, в тому числі 22 банки, 100% власником яких є зарубіжний інвестор, тобто 30% усіх зареєстрованих банків на національному ринку є підконтрольні іноземним власникам. Частка іноземного капіталу у статутному капіталі національних банків знизилась на 2%. Однак варто зазначити, що в реальності питома вага банків з зарубіжними інвестиціями, що діють на ринку України, є набагато більшою, адже чимало банків мають іноземних інвесторів через афілійованих осіб, дані про яких не подаються для звітності Національного банку України, тобто не можуть бути підтверджені, та іноді не розповсюджуються взагалі. Причиною росту частки іноземного капіталу в 2011 році була присутність

на українському ринку квазііноземних та псевдоіноземних банків (рис. 2).



Рис. 2. Структура банків при розподілі за власниками уставного капіталу в 2011 р., % [3]

5% ринку займають квазііноземні банки, що за своєю сутністю є іноземними кредитними установами з міноритарною участю капіталу іноземних інвесторів. Однак, фактично через недостатню вагому частку в уставному капіталі банку, їх іноземні власники можуть бути усунуті від стратегічного контролю над управлінням фінансовою інституцією. Так, в ПАТ «Всеукраїнський акціонерний банк» власником 4,2% є резидент Росії, ПАТ «Індустріалбанк» – 11,1% резидент Австрії, ПАТ «Банк «Контракт» – 4,2% резидент США. Однак, не дивлячись на невагому частку іноземного капіталу, дана група банків має реальні іноземні інвестиції у статутний капітал, на відміну від наступної.

Таблиця 1

Динаміка кількості банків з іноземним капіталом, 2004-2012 рр.

Назва показника	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Кількість зареєстрованих банків	181	186	193	198	198	197	194	198	176
Кількість банків, які мають банківську ліцензію	160	165	170	175	184	182	176	176	176
з них: з іноземним капіталом	19	23	35	47	53	51	55	53	53
у т. ч. зі 100% іноземним капіталом	7	9	13	17	17	18	20	22	22
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	9,6	19,5	27,6	35,0	36,7	35,8	40,6	41,9	39,5

Джерело: [6]

Таблиця 2

Найбільші угоди M&A на фінансовому ринку України, 2010-2013 рр.

Рік	Покупець	Об'єкт угоди	Країна-покупець	Придбана частка капіталу	Сума угоди, млн. дол. США
2010	BNP Paribas Group	АТ «УкрСиббанк»	Франція	18,57%	87,90
	Hertensteeg B.V	АТ «СоцКомбанк»	Нідерланди	50%	-
	Commerzbank Group	ПАТ «Банк Форум»	Німеччина	26,25%	250,00
	Commerzbank Group	ПАТ «Банк Форум»	Німеччина	5,27%	300,90
	Fintest Holding	ВАТ «Кредитпромбанк»	Кіпр	23,58%	54,00
	TBIF Financial Services (Kardan N.V.)	ПАО «Всеукраїнський Акціонерний банк» (ВАБ банк)	Нідерланди	36%	34,80
	IMB Group (Platinum Bank)	Агробанк (Home Credit Bank Ukraine)	Кіпр	100%	47,17
2011	ПАТ «ПУМБ»	ПАТ «Донгорбанк»	Україна	-	-
	QuickcomLimited, KirkvilleManagementLimited	ПАО «Всеукраїнський Акціонерний банк» (ВАБ банк)	Кіпр	84%	68,75
2012	СМАРТ-Холдинг	ПАТ «Банк Форум»	Україна	96%	1,27
	ПАТ «Євробанк» (Група Адарича О.)	ПАТ «СЕБ Банк»	Україна	-	-
	ПУАТ Фідобанк» (Група Адарича О.)	АТ «Ерсте Банк»	Україна	-	83,00
2013	ПАТ «Дельта Банк»	ПАТ «Кредитпромбанк»	Україна	100%	-

Джерело: розроблено автором на основі статистичних даних [12]

Псевдо-іноземні банки – кредитні установи, прямими власниками яких є іноземні компанії, що в свою чергу належать вітчизняним інвесторам. Зокрема мова йде про власників банківських установ, зареєстрованих як резиденти в офшорних зонах, що є методом оптимізації оподаткування [3]. В Україні діє 18% саме таких банків з номінально іноземними та фактично вітчизняними власниками. Псевдоіноземні банки зазвичай мають у власниках так звану підставну компанію, тобто іноземний прошарок, через який на папері здійснюється управління тим чи іншим банком даної групи. Найбільш вигідною для створення такого прошарку є Кіпр, тому майже всі псевдоіноземні банки за статистикою реєструються на Кіпрі. Однак, фактично, кінцевим бенефіціаром є фізична або юридична особа-резидент України, або іншої країни (табл. 3). В даному випадку мова йде лише про псевдо-іноземні банки. Адже також існують банки, у яких, за їхньою ж інформацією, відсутні власники істотних часток статутного капіталу (АТ «Легбанк», АТ «Банк Велес», АТ «Прайм-Банк»), або українські банки, що офіційно не розкривають інформацію щодо реальних власників (ПАТ «Фінанси і кредит», ПАТ «КБ «Фінансова ініціатива»).

Таблиця 3
Дані щодо власників найкрупніших псевдоіноземних банків України, станом на 01.04.2012 р.

Банк	Офіційний власник	Фактичний власник
ПАТ «КОМЕРЦІЙНИЙ БАНК «НАДРА»	Центрогаз Холдінг ГмбХ (Австрія) – 89,96%	Фірташ Д.В. (Україна)
ПАТ «АЛЬФА-БАНК»	ABH Ukraine Limited (Кіпр) – 80,1%; BAT «Альфа-Банк» (Росія) – 19,89%	AlfaGroup Consortium (Росія)
ПАТ «ВіЕйБі Банк»	Quickcom Limited (Кіпр) – 82,94%; Kirkville Management Limited (Кіпр) – 5,27%	Бахматюк О.Р. (Україна)
ПАТ «БАНК КРЕДИТ ДНІПРО»	BRANCROFT ENTERPRISES LIMITED (Кіпр) – 100%	Пінчук В.М. (Україна)
ПАТ «КОМЕРЦІЙНИЙ БАНК «ПРИВАТБАНК»	Боголюбов Г.Б. (Україна) – 33,75%; Коломойський І.В. (Україна) – 33,75%; ТРИАНТАЛ ІНВЕСТМЕНТС ЛТД (Кіпр) – 24,9%	Боголюбов Г.Б. (Україна), Коломойський І.В. (Україна)
ПАТ «Банк «Київська Русь»	SHARP ARROW HOLDINGS LIMITED (Кіпр) – 39,9%; Братко В.І. (Україна) – 10,1%; ТОВ «Інвестиційна група «Базус» (Україна) – 19,5%	Братко В.І. (Україна)
ПАТ «Комерційний банк «Експобанк»	Гетьманенко Ю.І. (Україна) – 49,4%; YuliTradingCo. Limited (Кіпр) – 34,2%	Гетьманенко Ю.І. (Україна)

Джерело: розроблено автором на основі даних НБУ та ЗМІ – [5]

Наявність на українському фінансовому ринку значної кількості (18%) псевдоіноземних банків суттєво впливає на загальну географію розподілу банків з іноземним капіталом.

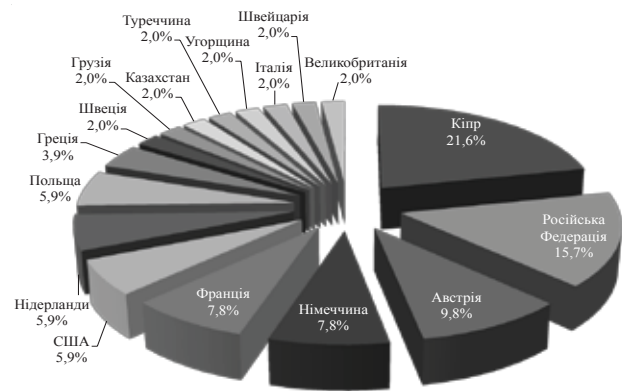


Рис. 3. Географічний розподіл нерезидентів, що офіційно є власниками статутного капіталу українських банків, станом на 01.01.2013 р. Частка в загальній кількості банків з іноземним капіталом, %
Джерело: розроблено автором на основі даних НБУ

Якщо діяльність квазііноземних банків в значній мірі не впливає на банківський сектор України з політичного та економічного боків, то псевдо-іноземні банки дещо змінюють тенденції іноземного інвестування, відрізняючи їх від реальних. Тому варто розглянути банківський ринок України без врахування псевдо-іноземного капіталу. Результати порівняльного дослідження офіційного (рис. 2) та реального (за виключенням псевдо-іноземних банків) (рис. 4) географічного розподілу на фінансовому ринку України показують, що на відміну від офіційних даних, фактично найбільшу частку в загальній кількості банків з іноземним капіталом займають банки, підконтрольні міжнародними банківськими групами Російської Федерації (23,3%), тоді як за офіційними даними лідируюче місце належить кіпрським власникам (21,6%). Така активна позиція російських інвесторів пояснюється тісно налагодженими взаємозв'язками між підприємствами обох країн на галузевому, регіональному, культурному рівнях.

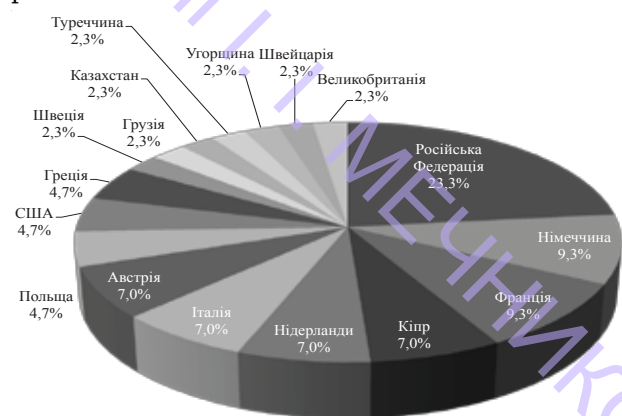


Рис. 4. Географічний розподіл нерезидентів, що фактично є власниками статутного капіталу українських банків, станом на 01.01.2013 р. Частка в загальній кількості банків з іноземним капіталом, %
Джерело: розроблено автором на основі даних НБУ та ЗМІ – [5]

Фактично на фінансовому ринку України друге місце розділили міжнародні банківські групи Німеччини та Франції (по 9,3%). Кіпрські власники, що діють у банківському секторі України

Таблиця 4

Динаміка фінансових показників банків, 2010-вересень 2012 рр.*

Банки	Активи, екв. млн. дол. США				Власний капітал, екв. млн. дол. США				Чистий прибуток/збиток, екв. млн. дол. США			
	2010	2011	%	9 м. 2012р.	2010	2011	%	9 м. 2012р.	2010	2011	%	9 м. 2012р.
Зі 100% іноземним капіталом	42,7	43,1	+1	43,6	5,24	5,28	+1	5,76	-1,3	-0,7	+50	63
З часткою іноземних інвестицій	29,9	36,0	+21	39,5	3,4	4,7	+39	5,0	0,16	0,23	+44	126
Зі 100% українським капіталом	41,7	51,8	+24	55,2	8,1	9,3	+15	9,7	-0,49	-0,47	-3	156

* Похибка в розрахунках складає не більше 3%, у зв'язку з неповним розкриттям банками інформації про власників часток в статутному капіталі (в т. ч. власників-фізичних осіб).

Джерело: розроблено автором на основі даних НБУ – [5]

займають 7% ринку від загальної кількості банків з іноземним капіталом. Аналогічну позицію займають фінансові групи Нідерландів, Італії та Австрії. Інші країни мають менше 5% банків з іноземним капіталом.

Як показують статистичні дані (табл. 4), можна констатувати достатньо високий рівень впливу іноземних інвестицій на національну банківську систему. Крім того, рівень власного капіталу зарубіжних банків росте в два рази швидше в порівнянні з темпами росту власного капіталу вітчизняних банків.

Однак банки зі 100% іноземним капіталом в 2011 році були збитковими (чистий збиток склав 0,7 млн. доларів США), так само були збитковими і національні банки (чистий збиток – 0,47 млн. доларів США). Проте, на відміну від вітчизняних банків, дефіцит ресурсів яких при збитковості відчувається на веденні бізнесу, зарубіжні банки за підтримки материнських компаній можуть дозволити собі періодично працювати без прибутків, що не призведе до додаткових ризиків для банку.

Говорячи про перспективи присутності міжнародних банківських груп на фінансово-кредитному ринку України, варто зазначити, що деякі європейські банки закривають свій бізнес в Україні. У першу чергу це стосується інвестиційних банків. Так, за 2011-2012 рр. з українського ринку пішла інвестиційна фінансова група «Ренесанс Груп», інвестиційний грузинський банк BGCapital (Bank of Georgia) та інвестиційна група TBIFFinancialServices (Kardan N.V., Нідерланди), яка продала акції VAB Банку [13].

Висновки і пропозиції. Починаючи з 2009 року український фінансовий ринок встигли покинути чеська Home Credit Bank (2009), німецький Dresdner Bank (2009), британський HSBC (2010), російський Ренесанс Капітал (2010), німецький

Bayerische Landesbank (2011), південнокорейський Kookmin Bank (2011), грузинський Bank of Georgia (2011), голландський Кредит Європа Банк пішов з роздробу (2012), австрійський Volksbank (2012), французький Societe Generale (2012), Кредитпромбанк (2013) і Астра Банк (2013).

Вихід зарубіжних банків з ринку можна пояснити нестабільною фінансово-економічною та політичною ситуацією в країні, коливанням курсу валют, що супроводжується заборонаю кредитування в іноземній валюті, а також складностями з виконанням усіх вимог НБУ [14].

Таким чином, в найближчому майбутньому позиції на українському ринку зарубіжних інвесторів, особливо вихідців із Західної Європи, що знають впливу проблем материнських структур в єврозоні, будуть слабшати. На сьогоднішній день існує думка, що надалі Україну можуть покинути грецький ПАТ «Астра Банк» (AlphaBankAE – 100%, Греція) та угорський ПАТ «ОПТ Банк» (OTPGroup – 100%, Угорщина). Експерти вважають, що з основних міжнародних банківських груп Європи активну діяльність через свої українські «дочки» продовжуватимуть вести італійська група UniCreditGroup (ПАТ «УніКредит Банк», ПАТ «Укрсоцбанк»), австрійська RaiffeisenGroup (ПАТ «Райффайзен Банк Аваль») та французька BNP Paribas (ПАТ «УкрСиббанк»), які сьогодні мають сильні ринкові позиції. Також на українському ринку залишаться, і скоріше всього будуть розширювати свою діяльність, міжнародні банківські групи материнською компанією в Російській Федерації (VTBGroup, VABGroup, AlfaGroup) та російські банки, які мають сильну підтримку з боку своєї держави (банки «Сбербанк Росії», «Петркоммерц», «Внешкомбанк») [15]. Тому можна зробити загальний висновок про зміни в географічній структурі присутніх на Українському ринку міжнародних банківських груп.

Список літератури:

1. Барановський О. Іноземний капітал на ринках банківських послуг України, Росії та Білорусі / О. Барановський // Вісник НБУ. – 2007. – № 9. – С. 12-20.
2. Геєць В. Іноземний капітал у банківській системі України // Дзеркало тижня/гроші. – № 26 (605). – 2011. – С. 15-23.
3. Іноземні банки в Україні: вплив та регулювання: монографія // Р. В. Корнилюк, І. Б. Івасів, О. М. Діба. – К.: КНЕУ, 2012. – 234 с.
4. Набок Р.М., Серпенінова Ю. С. Оцінка концентрації іноземного капіталу у банківській системі України / Ю. С. Серпенінова, Р.М. Набок // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник наукових праць; Вип. 32. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2011. – С. 41-50.
5. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807.
6. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>.
7. Прімерова О.К. Особливості діяльності банків з іноземним капіталом // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 3. – С. 40-43.
8. Чуб О. Становлення та розвиток банківської системи України в контексті присутності іноземного капіталу [Текст] / О. Чуб // Банківська справа. – 2012. – № 6. – С. 86.

9. Шелудько Н.М. Іноземний капітал у банківському секторі України: тенденції, проблеми, перспективи // *Фінанси України*. – 2004. – № 12. – С. 100.
10. Anders Aslund, *Economic reform in Ukraine; the unfinished agenda*. Armonk, N.Y., M.E. Sharpe, 2007. – 287 p.
11. Green C. J., Murinde V., and Nikolov I. (2003), Are Foreign Banks in Central and Eastern Europe more Efficient than Domestic Banks? // Paper presented at the 24th SUERF Colloquium in Stability and Efficiency of Financial Markets in Central and Eastern Europe.
12. М&А календарь (слияния и поглощения) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fixygen.ua/calendar/ma/>.
13. Експансія банків з іноземним капіталом пішла на спад [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vkurse.ua/ua/business/s-inostrannym-kapitalom-poshla-na-ubyl.html>.
14. Banking M&A in Ukraine. Interview with Anna Pushkaryova [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lp.ua/en/media/publications/article/3-publications/1066-banking-ma-in-ukraine>.
15. В Украине останется 4 крупных банка с западным капиталом [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ru/toplist/~1/2/295509>.
16. 20 самых эффективных банков Украины // *Forbes*. – № 2, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.ua/magazine/forbes/1346998-20-samyh-effektivnyh-bankov-ukrainy>.

Петрашко Л. П.

Цивина М. С.

Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

МЕЖДУНАРОДНЫЕ БАНКОВСКИЕ ГРУППЫ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ УКРАИНЫ

Резюме

Исследованы особенности вхождения международных банковских групп на финансовый рынок Украины и последние процессы слияния и поглощения на нем. Проанализировано географическое распределение банков с иностранным капиталом, которые действуют на украинском рынке банковских услуг. Исследованы перспективы присутствия иностранных банков в Украине.

Ключевые слова: международные банковские группы, иностранный капитал, слияние и поглощение, банковская система, финансовый рынок.

Petrashko L. P.

Tsivyna M. S.

Kiev National Economic University named after Vadym Hetman

INTERNATIONAL BANKING GROUPS AT THE UKRAINIAN FINANCIAL MARKET

Summary

The features of the international banking groups' entry in the financial market of Ukraine and recent mergers and acquisitions were investigated. The geographical allocation of banks with foreign capital acting at the Ukrainian banking services market was analyzed. The prospects for the presence of foreign banks in Ukraine were investigated.

Key words: international banking groups, foreign capital, mergers and acquisitions, banking system, financial market.

УДК 636.4:636.05:338.432

Петренко М. О.

Полтавська державна аграрна академія

ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ВИКОРИСТАННЯ СВИНЕЙ РІЗНИХ ГЕНОТИПІВ

Досліджено основні чинники, які зумовлюють рентабельність виробництва свинини від чистопородних та гібридних свиней м'ясного напрямку продуктивності. Встановлено, що використання гібридних свиней в умовах промислового виробництва економічно більш ефективно, ніж чистопородних. Найвищу рентабельність – 41,35% одержано при відгодівлі гібридних свиней, одержаних від схрещування маток породи ландрас із кнурами лінії Maxter.

Ключові слова: виробництво свинини, інтенсивність росту, свині, рентабельність.

Постановка проблеми. Формування ринкових відносин у галузі свинарства України зумовлює формулювання кінцевої комплексної мети щодо поліпшення продуктивності тварин в досягненні максимальної їх прибутковості, що забезпечить конкурентоспроможність і ринкову привабливість галузі до інвестування капіталу. Останнім часом в Україні виробництво свинини здійснюється на промисловій основі, яка включає поточність й рівномірність виробництва продукції, раціональне використання основних фондів та робочої сили. Ефективність виробництва свинини визначається її собівартістю, зокрема, витратами праці й корму, які у свинарстві досягають до 75% усіх витрат. Іншим важливим показником економічної ефективності виробництва свинини є рентабельність. Безперечно, підвищення інтенсивності росту тварин, що забезпечує в кінцевому результаті одержання додаткової валової продукції та прибутковості виробництва продукції, узгоджується не лише із рівнем годівлі й підвищенням середньодобових приростів, а й генетичною обумовленістю свиней. Загальновідомо, що свині різних генотипів мають неоднакову здатність до швидкості відгодівлі, тому пошук порід чи гібридів, які при однакових умовах утримання й годівлі проявляють вищу продуктивність, а отже – й рентабельність галузі. Це є актуальною проблемою сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз господарств з високим та низьким рівнем рентабельності показав, що висока ефективність перших підприємств на 60% визначається вищими показниками відгодівельних ознак свиней [1]. Так, збільшення середньодобових приростів живої маси свиней від 550 до 651 г і вище забезпечує зниження загальних витрат на голову на 23,3 % та сприяє збільшенню чистого прибутку у 2,4 рази. Одночасно збільшення кількості корму тваринам у середньому на 0,35 кг підвищує середньодобовий приріст однієї голови на 100г і сприяє скороченню тривалості відгодівлі свиней на 20 днів, що в сумі призводить до зниженню загальних витрат та одержання додаткового прибутку.

Відгодівля свиней різного напрямку продуктивності вітчизняної та зарубіжної селекції в умовах промислового господарства при високому рівні їх годівлі переконливо вказує на економічну ефективність використання гібридних свиней зарубіжної селекції, які при однакових умовах утримання й годівлі показали вищі середньодобові прирости й швидше досягли живої маси 100 кг. Висока інтенсивність росту гібридного молодняка, порівняно із чистопородними тваринами, забезпечила їм рентабельність виробництва свинини на рівні 52,6%, що вище на 26,7% від чистопородного молодняка миргородської породи та на 11,3% – великої білої породи [2].

Значне підвищення відгодівельних і м'ясних ознак у нащадків забезпечує використання свиней породи ландрас, особливо при їх схрещуванні з генотипами аналогічного напрямку продуктивності. Проте і серед різних варіантів схрещування свиней цієї породи отримують нащадків, які за економічною ефективністю не є рівноцінними, а отже потрібно в конкретних умовах проводити пошук та підбір найбільш високопродуктивних батьківських форм, що сприятимуть одержанню додаткової валової продукції [3; 4; 5].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. З урахуванням значної кількості досліджень, які вказують, що свині по-різному реагують на умови утримання й годівлі, актуальним є виявлення найбільш високопродуктивних гібридів та їх поширення на ринку галузі свинарства, що, в свою чергу, забезпечить рентабельність й конкурентоспроможність галузі, а також економічну незалежність країни на світовому ринку. З огляду на зазначене, не вирішеним можна вважати дослідження основних чинників, що зумовлюють рентабельність промислових господарств з розведення свиней. Тому нами в умовах промислового господарства ФОП «Мартиненко» Полтавської області були проведені дослідження з відгодівлі свиней різних генотипів, одержаних у результаті схрещування тварин породи ландрас, великої білої породи та лінії Maxter. Для проведення досліджень були сформовані 4 піддослідні групи, тварини в яких були розподілені таким чином: I група – контрольна – чистопородний молодняк породи ландрас, II група (дослідна) – $\frac{1}{2}$ (Л х ВБ) (двохпородне схрещування маток породи ландрас з кнурами великої білої породи), III група (дослідна) – $\frac{1}{2}$ (Л х Maxter) (двохпородне схрещування маток породи ландрас з кнурами лінії Maxter) і IV група (дослідна) – $\frac{1}{2}$ (ландрас + велика біла) з кнурами лінії Maxter (трьохпородне схрещування маток (Л х ВБ) х Maxter). Тварини утримувалися в однакових умовах при нормованому рівні годівлі. Відгодівля проводилась до живої маси 100 кг. При цільовій функції оцінки ефективності ведення галузі використовували показник «рівень рентабельності» (відношення суми одержаного від реалізації продукції прибутку до її собівартості, %), що в умовах ринкової економіки визначає її інвестиційну привабливість і перспективи розширення виробництва. В якості можливих чинників впливу враховували вік досягнення тваринами живої маси 100 кг під час відгодівлі, середньодобові прирости, собівартість 1 ц приросту свинини, витрати на виробництво.

Мета статті. Обґрунтувати економічну ефективність відгодівлі свиней різної генетичної цін-

ності з установами поєднань, що забезпечують нащадкам найвищу прибутковість й рентабельність галузі в умовах промислового виробництва свинини.

Виклад основного матеріалу. Дослідженнями встановлено, що під час відгодівлі свині різних генотипів різнилися між собою за віком досягнення живої маси 100 кг та середньодобовими приростами, що відобразилося у собівартості одиниці їх продукції, кількості одержаної валової продукції, витратах на виробництво, прибутковості та рентабельності. При варіюванні віку досягнення живої маси 100 кг серед піддослідних свиней на рівні 163,6-192,4 днів та середньодобових приростів – 738,8-570,4 г, найкращі показники характерні для молодняка III дослідної групи (генотип $\frac{1}{2}$ (Л x Maxter), а найгірші – IV група (дослідна) – $\frac{1}{2}$ (ландрас + велика біла) x Maxter.

З урахуванням операційних витрат було одержано різну кількість валової продукції при її найбільшій кількості у тварин III дослідної групи – 2,417 т (табл. 1).

Таблиця 1
Ефективність відгодівлі свиней різних генотипів

Показники	Піддослідні групи			
	I	II	III	IV
Кількість тварин у групі, гол	20	20	20	20
Тривалість періоду відгодівлі, кормодні	3592	3466	3272	3848
Середньодобовий приріст 1 гол, г	641,7	702,3	738,8	570,4
Валова продукція, т	2,304	2,434	2,417	2,194
Собівартість 1 т продукції, грн.	13524	12894	12734	13981
Витрати на виробництво, грн.	31159,3	31383,9	30778,1	30674,3
Закупівельна ціна 1 т, грн.	18000	18000	18000	18000

Вартість валової продукції за закупівельними цінами, грн.	41472	43812	43506	39492
Чистий прибуток, грн.	10312,7	12428,1	12727,9	8817,7
Чистий прибуток на 1 гол, грн.	515,6	621,2	636,4	440,9
Рівень рентабельності, %	33,09	36,14	41,35	28,75

Важливе місце у виробничих витратах займає собівартість 1 ц приросту свинини, яка серед тварин різних генотипів (за цінами 2013 року) становила – 1273,4-1398,1 грн. При цьому питома вага кормів у структурі собівартості була найбільшою. В умовах ринкових відносин важливе значення мають показники прибутковості, які значною мірою і визначають економічну ефективність виробництва. Так, за показниками прибутку на одну реалізовану голову свині генотипу $\frac{1}{2}$ (Л x Maxter) одержали 636,4 грн. прибутку, що на 2,39-30,7% вище, ніж від молодняка іншого походження. Рівень рентабельності відгодівлі нащадків, одержаних від схрещування маток породи ландрас і кнурів лінії Maxter (III дослідна група), склав 41,35%, що на 12,6-30,5% вище, ніж в інших генотипах.

Висновки та узагальнення. Таким чином, результати наукових досліджень щодо економічної ефективності відгодівлі молодняка свиней різних генотипів дозволяють зробити наступні основні висновки:

- рентабельність свинарства значною мірою зумовлюється генотипом тварин і продуктивністю відгодівельного поголів'я. Висока рентабельність досягається при середньодобових приростах відгодівельного поголів'я на рівні 739 г, віку досягнення живої маси 100 кг – 164 днів.

- в умовах промислових господарств доцільно застосовувати схрещування маток породи ландрас з кнурами синтетичної лінії Maxter, а одержаний молодняк використовувати для відгодівлі та здачі на забій живою масою 100 кг.

Список літератури:

1. Westerloh H. Finanziell unbefriedigend // Landwirtschaftliche, Zeitschrift Rheinland. – 1986. – Bd. 153.11.44. – S. 2754-2756.
2. Пономаренко В. М. Рентабельність виробництва продукції у залежності від продуктивності свиней / В. М. Пономаренко // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2012. – № 12(21). – С. 84-86.
3. Соловых А. Г. Планирование производства свинины в системе гибридизации свиней Франц-Гибрид / А. Г. Соловых // Таврійський науковий вісник. – Херсон, 2008. – Вип. 58. – Ч. II. – С. 39-44.
4. Адаменко В. А. Эффективность разведения свиней канадской селекции / В. А. Адаменко, Н. А. Лобан, Р. И. Шейко // Аграрний вісник Причорномор'я. – 2005. – Вип. 31. – С. 65-66.
5. Тимофеев Л. Эффективность гибридизации в свиноводстве в условиях интенсивной технологии / Л. Тимофеев, А. Рябов, Н. Пусыкова // Зоотехния. – 2004. – № 2. – С. 23.

Петренко М. А.

Полтавская государственная аграрная академия

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СВИНЕЙ РАЗНЫХ ГЕНОТИПОВ

Резюме

Исследованы основные факторы, которые способствуют рентабельности производства свинины от чистопородных и гибридных свиней мясного направления. Установлено, что использование гибридных свиней в условиях промышленного производства экономически более эффективно, чем чистопородных. Наивысшую рентабельность – 41,35% – получено при откорме гибридных свиней, полученных от скрещивания маток породы ландрас с хряками линии Maxter.

Ключевые слова: производство свинины, интенсивность роста, свиньи, рентабельность.

Petrenko M. A.

Poltava State Agrarian Academy

THE REASONING OF ECONOMIC USE OF PIGS OF DIFFERENT GENOTYPES

Summary

In this article it was investigated the basic factors that determine the profitability of pork production from purebred and hybrid pigs of meat-direction productivity. It was found that the use of hybrid pigs in industrial production is more effective than use of purebred pigs. The highest profitability – 41.35% was obtained in fattening hybrid pigs which were obtained from crossing Landrace sows with boars of Maxter line.

Key words: pork production, rate of growth, pigs, profitability.

УДК [643.6:332.871](477)

Пилипенко І. О.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА УПРАВЛІННЯ ЛІФТОВИМ ГОСПОДАРСТВОМ УКРАЇНИ

Визначені основні проблеми ліфтового господарства України. Досліджено теоретичні питання формування об'єднання ліфтових підприємств. Обґрунтовано необхідність та визначені основні шляхи покращення ситуації в галузі.

Ключові слова: ліфтове господарство, об'єднання, ліфт, обслуговування.

Постановка проблеми. Даючи загальну характеристику ліфтовому господарству України, сьогодні можна стверджувати, що за останні 20 років відновлення ліфтового парку в житлових будинках, їх капітальний ремонт майже не проводився.

Якщо говорити про Україну, то фінансування таких заходів здійснюється за рахунок коштів державного бюджету в рамках Закону України «Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009-2014 роки». Фактичні ж платежі на відновлення ліфтового господарства житлового фонду в 2010-2011 рр. за рахунок державного бюджету склали лише 1,4% від необхідних витрат.

Протягом 2012 р. в Україні замінили лише 161 ліфт, з яких 102 – у Києві, 45 – у Луганську й 14 – у Житомирі. В інших містах ця робота не проводиться. Причину всі називають одну – відсутність коштів[1]. За практичної відсутності заходів із заміни чи модернізації зростає кількість ліфтів, технічний стан яких не дозволяє їх подальшу експлуатацію (таблиця 1).

Кількість ліфтів, що експлуатується понад 25 років, складає 41,7 тис. одиниць, або 45,2% загальної кількості ліфтів у будинках житлового фонду країни.

Контролюючими органами (територіальні управління Держгірпромнагляду) у процесі планових перевірок призначено роботу на невизначений термін 3,6 тис. ліфтів або 4%, з яких більше року не працює 3,0 тис. А отже вони мають бути замінені, адже за висновками фахівців, ліфти, які не працюють більше року, не підлягають ремонту. Найбільший відсоток непрацюючих ліфтів – у Луганській (29,3%), Закарпатській (12%), Херсонській (9,8%), Дніпропетровській (6,9%), Донецькій (6,4%) областях.

Таким чином, позбавлені можливості користуватися ліфтами або отримувати цю послугу тривалий час близько 10 млн. громадян України, у

тому числі інваліди та люди похилого віку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам галузі присвячували свої дослідження Яковлев С.Ю., Шевченко Л.П., Байлик С.И., Уревич А.Б. В своїх роботах науковці висвітлювали різні аспекти проблем ліфтового господарства і пропонували шляхи їх подолання.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Попри велику кількість дослідників та вчених, які займаються вирішенням проблем технічного та управлінського характеру в ліфтовому господарстві України, ще й досі залишається невирішеним питання розробки ефективного та дієвого способу організації та управління ліфтовим господарством міст та регіонів.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є обґрунтування необхідності створення Управління ліфтового господарства в структурі Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України.

Виклад основного матеріалу. Проблеми з обслуговуванням ліфтів почалися ще у 1992 році, коли було ліквідовано Республіканське виробниче об'єднання «Укрліфт», яке вирішувало багато питань в ліфтовій галузі [2], зокрема:

- Розробляло та впроваджувало директивні матеріали регулюючого та виробничого характеру;
- Забезпечувало обладнанням, запасними частинами та інструментами своїх членів;
- Проводило навчання та підвищення кваліфікації працівників ліфтової галузі.

По суті, об'єднання «Укрліфт» вирішувало всі питання у ліфтовій галузі і, що найголовніше, з ним рахувалися всі вище стоячі органи, як партійні, профспілкові, так і Міністерства та Комітети. Це був працюючий орган ліфтовиків України [3].

З розпадом об'єднання «Укрліфт», система, за якою проводили обслуговування ліфтового господарства всієї країни, розпалася на багато інших галузей народного господарства.

Таблиця 1
Стан ліфтового господарства житлового фонду України станом на 01.01.2011 р.
(за оперативними даними)

Область	Кількість житлових будинків обладнаних ліфтами		Загальна кількість ліфтів, одиниць		Кількість ліфтів, що експлуатуються 25 і більше років, одиниць		Кількість непрацюючих ліфтів, одиниць		Потреба		
	тис.кв.м	Од.	Всього	в т.ч диспетчеризовані	Всього	%	Всього	%	Ремонт, од	Модернізація, од	Заміна, од
Донецька	19008,9	3147	9395	8403	4772	50,8	598	6,4	680	1060	40
Дніпропетровська	19297	2879	8765	3109	5224	59,6	609	6,9	2423	1048	1060
Харківська	16348,8	2548	9353	7112	6182	66,1	339	3,6	560	86	61
М. Київ	54952	5606	20271	15565	7578	37,4	24	0,1	1332	5121	2457
Всього по областях України	196854,34	28920	92088	57017	41652	45,2	3619	3,9	12541	12774	5950

З початку нового тисячоліття можна спостерігати таку ситуацію: ліфтова галузь стала дерегульованою, ринок переповнений малими, непрофесійними підприємствами, відсутні єдині норми обслуговування, престижу в роботі – немає. Монтаж, технічне обслуговування здійснюються за рахунок хабарів та «відкатів». В ліфтовій галузі втрачено поняття професіоналізму. Численні діючі нормативно-правові акти по ліфтах не відповідають вимогам Європейських норм, і часто суперечать один одному.

Ще одна тенденція, останнім часом відбувається перехід ліфтового бізнесу в руки чиновників, які мають за мету лише отримання прибутку, а не поліпшення технічного стану ліфтів. Так, наприклад, технічним обслуговуванням і монтажем ліфтів займаються «сучасні бізнесмени», що не мають навіть відповідної матеріально-технічної бази, досвідчених та професійних фахівців, а вартість одних і тих самих видів робіт у різних спеціалізованих організацій, які проводять експертизу й ремонт ліфтового обладнання, суттєво відрізняється. Вони створюють недобросовісну конкуренцію на шкоду ліфтовому господарству, зменшують або збільшують вартість технічного обслуговування ліфтів, виходячи із суми «відкату». Проблемними питаннями по всій країні щодо утримання, ремонту, модернізації і заміни ліфтів є:

- Майже відсутнє фінансування робіт по капітальному ремонту, модернізації та заміні ліфтів;
- Відсутність повної диспетчеризації ліфтів;
- Відсутність сучасної охоронної сигналізації машинних приміщень;
- Низька свідомість населення міста, що призводить до пошкодження кабін ліфтів, розкрадання ліфтового обладнання, що приводить до додаткових витрат на їх відновлення.

Для вирішення цих та інших проблем ліфтової галузі у 2007 році була створена Асоціація ліфтовиків України (АЛУ) – перша і єдина в Україні саморегульована організація, яка об'єднує на основі добровільного членства вітчизняних виробників ліфтів та ліфтових компонентів, створена для представлення і захисту загальних інтересів ліфтових організацій.

В даний час членами партнерства є близько 76 організацій, які здійснюють свою діяльність в регіонах України. «АЛУ» виконує місію по сприянню розвитку українського ринку ліфтів, забезпечення безпеки та підвищення рівня обслуговування громадян України, підготовки пропозицій з розробки та сприяння реалізації регіональних державних, муніципальних програм і проектів соціально-економічного розвитку у сфері українського ринку ліфтів, а також розвитку міжнародного співробітництва у сфері ліфтобудування.

Але це лише в теорії, на практиці ж виявилось, що більшість підприємств ліфтового господарства України не хочуть вступати в ряди організації. В першу чергу, через недовіру. Адже так чи інакше «АЛУ» знаходиться в приватній власності і фактично не визнана ні державою, ні самими підприємствами як дієва та ефективна структура.

Для порівняння, подібна організація створена і в Російській Федерації – Національна Ліфтова Спілка (НЛС). Під її егідою діє близько 1500 ліфтових підприємств і організацій, що здійснюють діяльність в тому числі і в галузі промислової безпеки, в яких працюють більше 60 000 працівників. Своєю діяльністю вони охоплюють весь життєвий цикл ліфта – від проектування і виробництва, включаючи монтаж, до оцінки від-

повідності та технічного обслуговування. Частка членів «НЛС» в структурі організацій відповідного профілю складає: у виробництві ліфтів та ліфтового обладнання – 70%, у сфері монтажу, заміни та модернізації ліфтів, систем диспетчерського контролю, ескалаторів і підйомно-транспортних механізмів – 45%, в області технічного обслуговування і ремонту ліфтів, ліфтового обладнання – 65%, в сегменті оцінки відповідності та експертизи промислової безпеки підйомних споруд – 87%.

Висновки і пропозиції. Враховуючи всі аспекти даної проблеми, на нашу думку, найефективнішим кроком в регулюванні відносин в галузі ліфтового господарства та в його управлінні має стати створення окремого Управління ліфтового господарства в структурі Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. До складу Управління пропонуємо включити окремі відділи, зокрема: нормативно-методичного забезпечення в сфері ліфтового господарства, ціноутворення, розвитку ліфтового господарства, організаційних, договірних та соціально-трудових відносин, стандартизації, тощо.

Крім того, до складу Управління має входити так звана Погоджувальна рада, членами якої є керівники та провідні спеціалісти підприємств ліфтової галузі України.

Головною метою і завданням Управління мають стати: представництво законних інтересів та захист прав підприємств ліфтового господарства у сфері соціально-трудових та економічних відносин при взаємодії з профспілками, їх об'єднаннями, органами державної влади та місцевого самоврядування.

Найважливішими напрямками діяльності Управління має стати:

- Участь у формуванні соціально-економічної стратегії розвитку ліфтового господарства.
- Розробка та внесення пропозицій про прийняття законів, що регулюють соціально-трудові відносини і які зачіпають права роботодавців.
- Реалізація заходів, які забезпечують сприяння зайнятості населення в сфері ліфтового господарства.
- Регулювання соціально-трудових відносин, проведення колективних переговорів, примирних комісій і вирішення колективних спорів у сфері ліфтового господарства.

Крім того, такий орган може стати каталізатором в процесі вирішення питання кредитування об'єднань багатоквартирних будівель на заміну та модернізацію ліфтів. А отже, створення такого державного органу дасть змогу досягти наступного ефекту:

- Сформувати ефективну систему кредитування капітального ремонту багатоквартирних будинків, в тому числі ліфтового обладнання;
- Значно прискорити темпи заміни зношеного ліфтового обладнання без додаткового навантаження на муніципальні та держбюджети.
- Забезпечити поступове залучення власників у вирішення питань капітального ремонту багатоквартирних будинків і ліфтового обладнання.
- Забезпечити планове завантаження українських ліфтобудівельних підприємств, виробників ліфтових компонентів і спеціалізованих організацій з монтажу ліфтів.
- Знизити експлуатаційні витрати мешканців, внаслідок встановлення сучасного енергоефективного ліфтового обладнання.

Список літератури:

1. Падають ліфти: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://firepeople.info/uk/padaut-liftu>.
2. Кому потрібні ліфти або чиї вони? [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.lift-industry.com.ua/arhiv-zhurnalu/zyrnal-14/komu-potribni-lift-14-2011.html>.
3. Марина Медведева. Тягнемо-потягнемо: шляхи реанімації ліфтового господарства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://jkg-portal.com.ua/ua/publication/one/tjagnemo-potjagnemo-shljahi-reanmacji-lftovogo-gospodarstva>.

Пилипенко І. А.

Харьковский национальный университет городского хозяйства имени А. Н. Бекетова

ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ЛИФТОВЫМ ХОЗЯЙСТВОМ УКРАИНЫ

Резюме

Определены основные проблемы лифтового хозяйства Украины. Исследованы теоретические вопросы формирования объединения лифтовых предприятий. Обоснована необходимость и определены основные пути улучшения ситуации в отрасли.

Ключевые слова: лифтовое хозяйство, объединение, лифт, обслуживание.

Pylypenko I. A.

Kharkiv National University of the City Economy named after O. M. Beketov

ORGANIZATION AND MANAGEMENT OF THE UKRAINIAN ELEVATOR ECONOMY

Summary

The main problem in the functioning of lift economy have been identified. The theoretical problems of the elevator companies associations forming have been treated. The necessity and the main way to improve the situation in the industry have been substantiated.

Key words: lift economy, association, elevator, service.

УДК 339.91

Підгірна В. Н.
Шекеряк В. А.

Буковинський державний фінансово-економічний університет

МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ РОБОЧОЇ СИЛИ В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Розкрито сутність міжнародної міграції робочої сили, її місце в системі міжнародних економічних відносин та характерні особливості в умовах глобалізації. Проаналізовано сучасний стан міжнародної міграції робочої сили в Україні та наведено напрямки державної міграційної політики. Визначено основні проблеми міжнародної міграції робочої сили в Україні та розглянуто перспективи її подальшого розвитку.

Ключові слова: міжнародна міграція робочої сили, еміграція робочої сили; імміграція робочої сили; рееміграція; нелегальна міграція; «відплив умів»; регулювання міграції.

Постановка проблеми. Інтеграція України у світовий економічний простір ставить ряд вимог з метою інтеграції у світову економіку як повноправного члена. Чільне місце в даному напрямку займає міжнародна міграція робочої сили, яка, будучи формою міжнародних економічних відносин, відображає процес перерозподілу трудових ресурсів між ланками світового господарства, а також виступає інструментом інтернаціоналізації та сприяє посиленню соціально-економічних зв'язків між країнами.

Важливим є усвідомлення необхідності міжнародної міграції робочої сили, реальних причин українців покидати рідну країну і шукати щастя за кордоном. Особливого значення міграція робочої сили набуває ще й тому, що вона зумовлена нерівномірністю соціально-економічного розвитку окремих регіонів нашої держави, сукупністю різноманітних чинників (економічних, політичних, соціальних, національних, культурних, релігійних та інших). Проста мотивація виїзду з метою покращення фінансового становища не завжди є причиною, а тому обмежуватись тільки нею не варто, оскільки заробітчання в окремих регіонах України (наприклад, на Закарпатті) вже здавна вважається спадковою справою. Як наслідок діти ростуть без батьківського виховання, що негативно впливає на формування моральних цінностей, а більшість із них по закінченню школи традиційно «підє по стопах» своїх батьків і на одне покоління заробітчан стане більше, адже так простіше і вже звично. Саме тому існує необхідність дослідження, відстеження основних тенденцій міжнародної міграції робочої сили, пошук шляхів реалізації трудового потенціалу в середині країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика особливостей міжнародної міграції робочої сили неодноразово була досліджена у працях вітчизняних та зарубіжних науковців. Так, основним аспектам розвитку міжнародної міграції робочої сили в умовах глобалізації, сучасним тенденціям міжнародної інтелектуальної міграції, проблемам міграції висококваліфікованих фахівців, а також особливостям міжнародної міграції робочої сили на сучасному етапі розвитку економіки приділяли увагу у своїх працях вчені-дослідники: Н. Бахчеванова, В. Кузнецов, Л. Оппельд та А. Шабардіна, О.Юр [1-9] та багато інших. Незважаючи на значні наукові результати з даної проблематики, низка питань залишилася недостатньо висвітленою, а саме сучасний стан та особливості міжнародної міграції робочої сили в умовах глобалізації в Україні, її вплив на економіку країни, а також проблеми державного регулювання та захист прав українських працівників за кордоном.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В сучасних умовах життя, переходу України до ринкової економіки все важливішу роль відіграє міжнародна міграція робочої сили, яка насамперед пов'язана із переміщенням працездатного населення із одних країн в інші. Явище міжнародної міграції робочої сили притаманне майже всім країнам. Зазвичай мігрує значна частина працездатного населення, в тому числі високоосвічених громадян держав, які не спроможні знайти роботу згідно своїх кваліфікаційних вимог. Міжнародна міграція робочої сили має неоднозначний вплив на економіку країни. Так, динамічний розвиток світового ринку робочої сили та міжнародної міграції робочої сили стимулює зростання процесів економічної інтеграції та глобалізації, сприяє культурному обміну, поширенню освіти та демократичних цінностей у світі. З іншого боку, відмітними є негативні прояви зростання її розвитку, такі як трудове рабство та торгівля людьми, зростання соціального сирітства, «відтік умів» (трудова еміграція науковців та висококваліфікованих кадрів) тощо.

Мета статті. Завдання дослідження полягає у визначенні особливостей міжнародної міграції робочої сили, розкритті її основного змісту, ролі у соціально-економічному розвитку, аналізі сучасного її стану в Україні, розкритті основних напрямків державної міграційної політики, а також виявленні проблем міжнародної міграції робочої сили та перспектив її подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під міграцією робочої сили розуміють переміщення працездатного населення із одних країн в інші терміном більше ніж на один рік, викликане причинами економічного, політичного чи іншого характеру. Неекономічні фактори пов'язані з подіями, які не описуються суто професійними методиками: політико-правові, релігійні, етнічні (з'єднання сімей і переїзд на історичну батьківщину), екологічні, освітньо-культурні, психологічні чинники. До економічних факторів відносять наявність країн із різним рівнем соціально-економічного розвитку; стан національного ринку праці й динаміку його розвитку; структурну перебудову економіки; зростання масштабів міграції капіталу, функціонування спільних підприємств тощо[1]. Отже, об'єктивними передумовами для пошуку громадянами України праці за кордоном є різноманітні проблеми. Звичайно, «суто економічні» мотиви виїзду з країни або в'їзду до неї не існує: всі вони так або інакше спираються на соціальні і психологічні системи цінностей людей, а домінуюча роль належить економічним чинни-

кам, які діють у взаємозв'язку й взаємозалежності з іншими факторами.

Міжнародна міграція робочої сили є досить складним і масштабним явищем, оскільки викликає неоднозначні результати. Так, ліквідуючи дефіцит робочої сили в деяких галузях і регіонах, вона загострює конкуренцію на ринку праці, даючи цим самим можливість отримання надприбутків, створює додатковий тиск на соціальну сферу країн-реципієнтів (країн, в які спрямовані потоки робочої сили). Еміграція відкриває можливості для взаємозбагачення культур, а також створює проблему збереження національної самобутності як іммігрантів, так і місцевого населення. У країнах-донорах робочої сили трудова еміграція сприяє вирішенню проблеми безробіття і, водночас, призводить до втрати якісно кращої національної робочої сили [2].

Характерною рисою міжнародної міграції робочої сили в сучасних умовах є рух двох різних типів мігрантів (наукові кадри та спеціалісти («відплив умів»), а також некваліфікована або малокваліфікована робоча сила) з відсталих країн у розвинуті. Варто відмітити, що забезпеченість країни висококваліфікованими фахівцями є чи не найважливішим чинником підтримки її міжнародної конкурентоспроможності, продуктивності праці національних виробників, примноження інтелектуальної власності тощо [3]. Цікавим є те, що вперше категорія мігрантів «уми» виникла у США в 1949 р., а поняття «відплив умів» було використане в 1962 р. у доповіді Британського королівського товариства при позначенні міграції вчених, інженерів і техніків з Великобританії до США. Отже, як свідчить історія з міграцією має справу не тільки Україна, а й провідні країни світу.

Проявом позитивного наслідку міжнародної міграції робочої сили, а саме «відпливу умів» є те, частина «інтелекту» повертається на Батьківщину, привозячи з собою нові знання, уміння і досвід. В останні роки з'явилось нове поняття – «циркуляція інтелекту»: циклічні переміщення за кордон для навчання і подальшої роботи, а потім – повернення на Батьківщину і поліпшення професійної позиції за рахунок переваг, отриманих під час перебування за кордоном. Прихильники концепції «циркуляції інтелекту» вважають, що така форма міграції посилиться в майбутньому, особливо якщо економічні відмінності між країнами зменшуватимуться [4].

Європа звикла до сумлінної праці українців і намагається залучити до себе чим більше висококваліфікованих кадрів, привертаючи їх увагу високими зарплатами, які пропонують фахівцям, яких хочуть таким чином «переманити» за кордон. Однією з форм відпливу є відплив через діяльність спільних підприємств за участю фірм та запрошення наших студентів, аспірантів і фахівців західними фірмами та університетами виїхати на навчання, нерідко за рахунок сторони, яка запрошує. Досвід країн ЄС показує, що внутрішній ринок робочої сили може бути ефективним лише при умові його відкритості по відношенню до зовнішнього. Варто зазначити, що хороші шанси працевлаштуватися за кордоном на високооплачувану роботу мають не тільки кваліфіковані фахівці – менеджери, проекти, інженери, дизайнери й архітектори, а й так звані «сині комірці» – виконроби, монтажники, фахівці з опоряджувальних робіт і малярі. Зарплатні пропозиції для останніх у 2013 році починаються з 4 тисяч 500 грн, а досвідчений робітник, наприклад, монтажник металоконструкцій,

що має не нижче 5-го розряду або промисловий альпініст з дозволом висотника, може отримувати від 8 тис. грн. Заробітна плата кваліфікованих фахівців у 2013 році у сфері будівництва починається від 4 500 грн., але «стеля» тут відчутно вища – 20-30 тис. грн. Крім того, майже всі такі фахівці трудяться на бонусній системі, але суму премій в оголошенні не вказують [5]. Така ситуація безсумнівно породжує міграцію, оскільки її передумовою є бажана та високооплачувана заробітна плата.

Однією із проблем, яку породжує міжнародна міграція є те, що громадяни України не мають бажання повертатися додому, не досягнувши цілі перебування за кордоном (здебільшого – це накопичення грошей для придбання житла, навчання дітей, лікування близьких). Повернутися їх змушують частіше за все крайні обставини, що унеможливають подальшу працю за кордоном, такі як проблеми із здоров'ям, втрата роботи. Здебільшого звільняють із робіт у кризових країнах. Так, Португалія та Італія масово відмовляються від послуг українських спеціалістів, оскільки місць роботи не вистачає навіть своїм. Проте українців з готовністю збирають гроші та повертаються на Батьківщину. Хто заробив більше – відкриває власні справи. Хто менше – шукає роботу вдома. За перше півріччя 2013 року українці привезли додому 2,2 млрд доларів. Загалом прибутки від українських заробітчан збільшилися на 54% у порівнянні з попереднім роком. За наступні півроку експерти прогнозують збільшення надходжень ще на 10-15%. Міграційний рух населення України за 2010-2012 роки характеризується тим, що вибулих найбільше було у 2010 році, а саме 14677 осіб, а також спостерігаються позитивні зміни щодо зменшення кількості мігрантів з нашої країни. Разом з тим істотно збільшилось число прибулих в Україну осіб. Так, якщо у 2010 році їх було 30810 осіб, то уже в 2012 році ця цифра зросла до 76361 особи. Таким чином приріст міграції був найвищим у 2012 році і склав 61844 осіб, або 13,5% з розрахунку на 10000 осіб наявного населення, тоді як в 2011 році лише 3,7% (17096 осіб). Приріст міграційного руху населення у 2010 році був найменшим і становив 16133 осіб (рис.1) [6]. Залишається відкритою в Україні проблема природного руху населення, яка безперечно має вплив на міграційні процеси. Так, протягом 2012 року в Україні народилося 520704 осіб, а померло – 663139 осіб, тобто природний приріст (скорочення) склав 142435 осіб. Зменшення кількості мігрантів з нашої країни вимагає усвідомлення причин такої тенденції, яка скоріш за все, на нашу думку, пов'язана із продовженням соціально-економічної кризи в Єврозоні, а не, як би того хотілось, із поліпшенням умов праці та реальною збільшенням кількості робочих місць.

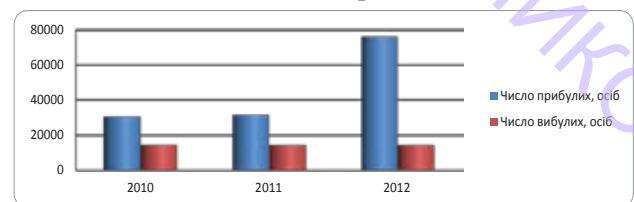


Рис. 1. Міграційний рух населення України за 2010-2012 роки

Складено автором на основі джерел: [6]

В Україну найчастіше у 2012 році приїжджали жити із таких країн як Росія (близько 12,5 тисячі чоловік), Молдова (6 тисяч чоловік), Турція (2,5

тисячі чоловік), В'єтнам (біля 2 тисяч чоловік) і Китай (1,5 тисячі чоловік). Також в десятку потрапили Білорусь, Азербайджан, Польща, Армєнія та США. На роботу в нас частіше за все влаштовуються громадяни Турції, Білорусі, Польщі, Росії та Німеччини (офіційно в минулому році влаштувалось 9102 іноземців).

Важливим на сьогодні є регулювання міграції, насамперед з боку держави. Глобалізація економіки суттєво вплинула на формування нового підходу до міграційної політики, який полягає в переході від контролюючих функцій держави до комплексного управління міграційними процесами, основу якого складає створення умов, що протидіють міграції. В умовах тісного взаємозв'язку й взаємозалежності національних економік стає можливим стимулювання економічного зростання, створення нових робочих місць, підвищення доходів, формування сприятливого клімату у країнах еміграції. Така можливість реалізується шляхом лібералізації торгівлі, залучення прямих іноземних інвестицій, активного включення національних валют у світову валютну систему. Задля ефективного управління міграційними процесами в Україні вважаємо за необхідне здійснювати означені пропозиції не поетапно, а комплексно, інакше може скластися критична ситуація на ринку праці в національній економіці [7].

Розвинені країни уже давно взяли напромак на контроль міграційних потоків, намагаються організовувати ринок праці таким чином, щоб могли дати роботу усім охочим, в тому числі висококваліфікованим мігрантам. Незважаючи на те, що Україна має ряд переваг перед іншими країнами чому сприяє, насамперед, її географічне розміщення в центрі Європи на перетині торгових шляхів, яке має тільки сприяти економічному розвитку та створенню нових робочих місць Україна ж поки не в змозі забезпечити робочими місцями навіть своїх громадян. Проблема в тому, що ми не навчилися правильно використовувати те, що маємо, але готові шукати «своє місце під сонцем». Україні було б добре розвинути перспективні галузі економіки і тим самим надати можливість працевлаштуватися своїм громадянам. Так, пріоритетною сферою для розвитку країни і власного майбутнього є сфера малого, середнього підприємництва, бізнесу, який ще не набрав потрібної сили і ваги. Попри існуючі уже малі підприємства, в Україні ще довго потрібно буде відкривати нові: салони краси, перукарні, сітку нових кафе чи ресторанів з європейськими і інших країн кухнями, спеціалізовані магазини, мале виробництво різних товарів, ремонтні підприємства, сфера послуг і багато чого іншого, що навряд чи можливо перелічити. Саме наша аграрна держава буде в майбутньому забезпечувати велику кількість країн продовольством. Питання тільки у тому, кому належатиме українська орна земля? Привабливим на сьогодні у нашій державі – є туризм. Так, Польщі туризм дає 5% від ВВП, в Угорщині, Словенії – доходить до 7%. На Канарських островах цей показник досягає 30%. Внесок туристичної галузі до внутрішнього валового продукту європейських країн становить від 5 до 10 відсотків. В Україні ж немає навіть методик, за допомогою яких можна було б підрахувати цю цифру [8]. Важливо не забувати, що чим стабільнішим буде національне бізнес-середовище і динамічнішим ринок, тим сильніші будуть мотиви іммігрантів повернутися на батьківщину.

У зв'язку з економічною кризою значно погіршилася матеріальна база науки, більш того, в

Україні спостерігається катастрофічно недостатнє її фінансування. Так, низький рівень оплати праці вчених, низька якість життя у багатьох випадках є визначальними чинниками «відпливу умів». На даний час відбувається процес зменшення об'ємних параметрів науково-технічного потенціалу (чисельність зайнятих, витрат), погіршення їх якісних характеристик (відтік найбільш працездатних співробітників, наукової молоді, соціально-психологічна деградація працівників, старіння матеріально-технічної бази). За цих умов процес «відпливу умів» практично неминучий [6]. У зв'язку з цим Україні необхідно радикально переглянути механізм оплати праці усередині країни, щоб забезпечити таким чином відповідність оплати праці освітній кваліфікації працівників.

Проблемним залишається для України врегулювання питання легалізації праці українців за кордоном. Здебільшого на роботу їдуть ті, хто має за кордоном друзів, родичів, знайомих. Разом з тим проблемним залишається питання міграції молоді, бо як свідчать дані, то вісімдесят відсотків студентів виявляють бажання поїхати вчитися за кордон, а по завершенні навчання працевлаштуватися там. Таким чином, з країни найчастіше виїздить працездатна частина населення, тобто та, яка здатна внести найбільший вклад в економіку країни. Поширеною є нелегальна міграція за якої українські працівники працюють за кордоном з нерегульованим правовим статусом, що призводить до тяжких умов праці українських трудових мігрантів. Заробітчани не мають необхідного режиму відпочинку, а майже чверть (25,9%) з них працюють без щотижневих вихідних. З нелегальною міграцією потрібно боротися, а це потребує значних коштів, насамперед, для утримування пунктів тимчасового розселення, для будівництва і утримання інформаційної мережі тощо. Україна ж, враховуючи її фінансові можливості, неспроможна виділити достатню кількість коштів для ефективної боротьби з нелегальною міграцією.

Процес еміграції фахівців потребує ретельного аналізу й розробки спеціальних заходів. Деякі напрацювання Україна вже має, але цього недостатньо. Так, в рамках реалізації державної політики щодо створення умов на національному ринку праці для повернення трудових мігрантів на батьківщину виконується План заходів щодо інтеграції мігрантів в українське суспільство на 2011-2015 роки. Також розроблено методичні рекомендації щодо підготовки працівників служби зайнятості для проведення роботи та надання консультацій громадянам України, які мають бажання працевлаштуватися за кордоном, або працювали там та повернулися в Україну; проводиться інформування українських мігрантів, які повернулися в Україну, в тому числі з використанням Інтернету, з питань зайнятості, провадження підприємницької діяльності, соціального забезпечення та охорони здоров'я; надається психологічна допомога трудовим мігрантам, які повернулися в Україну [9].

Важливим для України в ході вирішення проблем міжнародної міграції є перейняття досвіду інших країн. За прикладом Польщі, Угорщини та інших країн, де аналогічно спостерігається різке зростання обсягів наукової міграції можна створити систему грантів «Для тих, хто повертається». Поки що у нас важливу роль в процесі громадських обговорень рішень в сфері міграційної політики відіграє міжнародний благодійний фонд «Карітас України», що з 2007 року бере участь у

формуванні та вдосконаленні вже існуючої нормативної бази в сфері міграції, має досвід практичної соціальної роботи з цільовою групою.

Україні слід скористатися практикою країн ЄС, яка сприяла створенню спільних науково-дослідних центрів (JRC) для ефективного проведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) та забезпечення конкурентоспроможності європейської наукової продукції на світових ринках. Також у Європі існує Європейське агентство з координації наукових досліджень EUREKA – спільна програма в галузі НДДКР з метою вироблення передових напрямів науково-технологічного розвитку, які забезпечують зростання конкурентоспроможності країн-учасниць EUREKA на світових ринках [4].

Висновки і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Головні проблеми міжнародної міграції робочої сили в Україні залишаються невирішеними, або вирішеними частково. Це – захист прав українських працівників за кордоном, їх пенсійне, медичне та соціальне забезпечення, а також розлучених сімей працівників-мігрантів, виховання дітей та утримання осіб похилого віку, діти яких працюють за кордоном, тощо. Для вирішення даного кола проблем, насамперед, необхідно створити в Україні належні соціально-економічні, організаційні, правові умови для створення умов життя, навчання, розвитку економіки та особистості. Задля прискорення цього процесу держава повинна повернутися обличчям до розвитку науки, підвищити її фінансування, обрати інноваційно-інвестиційний шлях економічного зростання, створити належні умови для якісного навчання й наукових досліджень, аби зупинити відтік наукового потенціалу, а також сприяти рееміграції науковців.

Проблеми трудової міграції Україна має вирішувати, насамперед, у напрямку забезпечення умов для поширення легального працевлаштування українців за кордоном, що може бути вирішено за допомогою підписання відповідних міждержавних угод та удосконалення чинного законодавства в частині ліцензування фірм для проведення працевлаштування за кордоном. Необхідним також є забезпечення прав та соціального захисту працівників-мігрантів. Державі потрібно проводити постійний аналіз масштабів нелегальної трудової міграції за межі України та забезпечити проведення всіх можливих, в рамках законодавства, заходів для попередження цього явища і запобігання торгівлі людьми. Важливим аспектом в даному напрямку роботи є проведення моніторингових досліджень з метою отримання статистичних даних та інформації про динаміку трудової міграції у країни.

Отже, Україна має орієнтуватися на створення дієвої альтернативи тим обставинам, що спонукають працездатних українців виїжджати до інших країн. Саме тому потрібно створювати робочі місця в таких галузях, як сільське господарство, легка, текстильна і хімічна промисловість, тобто там, де сьогодні використовується праця мігрантів в Європі. Важливим є створення умов для повернення та реінтеграції трудових мігрантів та активізація державної політики щодо формування привабливого внутрішнього ринку праці, для чого необхідно докласти всіх зусиль як з боку держави, так і самого населення. Україна має орієнтуватися на те, щоб міграція робочої сили в країні приносила позитивні наслідки та сприяла розширенню інтеграційних зв'язків з Європою, а не навпаки.

Список літератури:

1. Петленко К. Стан інтеграції України до світового ринку праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rusnauka.com/1_NIO_2012/Economics/2_98213.doc.htm.
2. Юр О. Характерні особливості сучасної міжнародної міграції робочої сили [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rusnauka.com/16_ADEN_2010/Economics/68254.doc.htm.
3. Кузнецов В. Міжнародна міграція висококваліфікованих фахівців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://jrnل.nau.edu.ua/index.php/IMV/article/view/2876>.
4. Опельд Л. І. Сучасні тенденції міжнародної інтелектуальної міграції в умовах євроінтеграції / Л. І. Опельд, А. М. Шабардіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1871>.
5. Українських будівельників переманюють за кордон захмарними зарплатами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://migraciya.com.ua/news/migrant-workers/ua-ukrainian-construction-workers-lured-abroad-exorbitant-salaries/>.
6. Міграційний рух населення України / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Бахчеванова Н. Міжнародна міграція робочої сили в умовах глобалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/fkd/2011_2/part2/45.pdf.
8. Гроші Європи на український туризм [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://radiosvoboda.org/content/article/24501942.html>.
9. Про затвердження плану заходів щодо інтеграції мігрантів в українське суспільство на 2011-2015 роки : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15 червня 2011 року № 653 [Електронний ресурс]. □ Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

Підгірна В. Н.

Шекеряк В. А.

Буковинський державний фінансово-економічний університет

МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В УКРАИНЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Резюме

Раскрыта сущность международной миграции рабочей силы, ее место в системе международных экономических отношений и характерные особенности в условиях глобализации. Проанализировано современное состояние международной миграции рабочей силы в Украине и приведены направления государственной миграционной политики. Определены основные проблемы международной миграции рабочей силы в Украине и рассмотрены перспективы дальнейшего развития.

Ключевые слова: международная миграция рабочей силы, эмиграция рабочей силы; иммиграция рабочей силы; реэмиграция; нелегальная миграция, «утечка умов»; регулирование миграции.

Pidghirna V. N.

Shekeryak V. A.

Bukovina State Finance and Economics University

INTERNATIONAL LABOR MIGRATION IN UKRAINE TODAY

Summary

Revealed the essence of international labor migration, its place in the system of international economic relations and characteristics in globalization. Analyzed the current state of international labor migration in Ukraine and provides directions of migration policy. Discovered the basic problem of international labor migration in Ukraine and the prospects for its further development.

Key words: international migration of labor, labor emigration, labor immigration, re-emigration, illegal migration, «brain drain», regulation of migration.

УДК 330.341.4.001.36

Пічугіна М. А.

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

КЛЮЧОВІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Визначено поняття збалансованого розвитку підприємства. Запропоновано підходи до забезпечення збалансованого розвитку підприємства. Сформульовано принципи забезпечення збалансованого розвитку. Розроблено алгоритмічну модель.

Ключові слова: збалансований розвиток, підприємство, забезпечення, оптимізація, алгоритмічна модель.

Постановка проблеми. Сучасне підприємство належить до складних динамічних систем. Динамічний характер системи визначається тим, що вона знаходиться в стані безперервної зміни, в динаміці. Разом з тим, функціонування підприємства вимагає рівноваги, коли всі зв'язки між елементами стабільні і взаємодія елементів виконується з максимальною ефективністю. Підприємство може вийти з рівноваги. Тоді воно може змінити свій стан, структуру або буде зруйновано. При дисбалансі система може продовжувати функціонувати, але при цьому підприємство буде витрачати більше ресурсів на досягнення цілей, ніж це необхідно в збалансованому стані, що знижує його ефективність. Тому цілком очевидна необхідність розроблення концепції забезпечення збалансованого розвитку підприємства на основі нових наукових ідей, підходів та методів і з врахуванням нових економічних умов.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження з проблем розвитку підприємства набули значимості ще на початку XX століття. У численних працях одні дослідники розглядали поняття розвитку підприємства та забезпечення його в цілому, інші – виділяли окремі види розвитку за критеріями характеру змін, джерела або напрямку розвитку, представлення суб'єкта розвитку щодо об'єкта і т. д. Аналіз наукових публікацій показав, що дослідження в даній області ведуться досить інтенсивно, однак питання забезпечення збалансованого розвитку підприємства залишається відкритим.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. До цього часу більшість науковців не розмежовують «сталий» та «збалансований розвиток», також не існує чітко розробленої концепції забезпечення збалансованого розвитку підприємства, що значно ускладнює моніторинг виконання поставлених завдань у довгостроковій перспективі.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є розроблення підходів до забезпечення збалансованого розвитку підприємства на основі запропонованої алгоритмічної моделі.

Виклад основного матеріалу. Підприємство як кожна система має певну структуру, що складається з елементів і зв'язків між ними, через які вони взаємодіють для самореалізації і нормального функціонування підприємства. Коли система перебуває в рівновазі, тоді всі зв'язки між елементами стабільні – взаємодія елементів виконується з максимальною ефективністю. Підприємство може вийти з цього стану. Тоді воно може змінити свій стан, структуру або буде зруйновано. При дисбалансі система може продовжувати функціонувати, але при цьому вона буде витрачати більше ресурсів на досягнення цілей, ніж це необхідно в збалансованому стані, що знижує його ефективність. Дисбаланс може бути як результатом впливу зовнішніх факторів, так і управлінських дій,

наслідком яких є непропорційний розвиток структурних елементів.

Поняття «баланс» по відношенню до підприємства можна розглядати в рамках різних підходів. Наприклад:

- стратегічний баланс – передбачає баланс зусиль компанії в кожній із сфер бізнесу в залежності від стадії їх життєвого циклу. Таке балансування забезпечує підприємству найвищий рівень прибутковості та перспективу розвитку завдяки включенню інноваційної складової;

- фінансовий баланс – означає, що сфери бізнесу, які приносять дохід, мають обсяг продажів, достатній для фінансування сфер бізнесу, які розвиваються;

- баланс інноваційного розвитку, який, на думку Яковенко В.С., може бути визначений трьома видами відносин: домінантою процесних інновацій; домінантою продуктових нововведень; рівновагою розподілу інвестицій в нововведення. При чому, оптимальна структура інноваційного розвитку визначається галуззю, до якої належить підприємство (високо-, середньо-, низькотехнологічна) [1];

- баланс ресурсів – дисбаланс виникає, якщо ресурсів недостатньо для діяльності або підприємство починає накопичувати ресурси, ніяк їх не використовуючи.

- баланс інтересів зацікавлених сторін – врахування інтересів всіх зацікавлених сторін компанії (stakeholders theory).

У статті збалансованість підприємства запропоновано розглядати в двох проекціях:

- як стан, певний результат – пропорційний розвиток усіх структурних елементів підприємства, що є однією з необхідних передумов розвитку підприємства в цілому;

- як напрям, орієнтир для визначення комплексу управлінських дій в рамках стратегії. Тобто управління має бути спрямовано на етапність удосконалення, яке б охоплювало всі сфери діяльності підприємства рівномірно – на уникнення створення дисбалансу та усунення його, якщо дисбаланс діагностовано.

Збалансований розвиток підприємства – це розвиток, який здійснюється за рахунок ефективного використання сукупності зовнішніх та внутрішніх факторів та забезпечує постійне збереження умов для динамічного відтворення потенціалу підприємства. В літературі з екологічних проблем автори використовують терміни «сталий» і «збалансований» як синонімічні слова. Це пов'язано з перекладом англійського «sustainable development» як збалансований [2]. Відповідно, збалансований розвиток визначається як такий, що забезпечує потреби нинішнього покоління без втрат для майбутнього покоління забезпечити свої власні потреби, тобто йдеться про розвиток у межах екологічних можливостей до відновлення природного середовища, що не вносить незворотних змін у природу.

На нашу думку, «сталий» і «збалансований» не варто розглядати як синоніми при дефініції поняття розвитку підприємства.

На основі систематизації підходів до визначення «розвиток» було сформовано поняття **«збалансований розвиток підприємства» як сукупності процесів періодичних, гармонійних змін у діяльності підприємства, які не порушують цілісність підприємства, як відкритої системи та призводять до підвищення його потенціалу і досягнення цілей підприємства у довгостроковій перспективі.** Також сформульовано принципи забезпечення збалансованого розвитку:

- динамічної рівноваги: використання максимальних ринкових можливостей та внутрішнього потенціалу підприємства;
- стратегічної гнучкості та адаптивності: вміння переорієнтувати стратегію управління підприємства відповідно до прогнозованих та непрогнозованих змін середовища;
- синергізму;
- релевантності складових підприємства як системи.

Для забезпечення збалансованого розвитку компанії необхідна методика оцінювання ефективності діяльності підприємства, яка б дала можливість отримати не тільки загальні уявлення про діяльність підприємства, але й про стан середовища, його окремих елементів, динаміку напрямів, а також дотримання балансу змін.

Оцінювання збалансованості необхідно, щоб про можливі труднощі керівництво підприємства знало задовго до їх настання, прогнозувало і заздалегідь розробляло заходи щодо їх попередження.

Огляд у теоретичній літературі принципів підходів до оцінювання діяльності підприємства показав, що не існує системи оцінювання, яка б давала відповідь, чи досягнута рівновага підприємством як складної системи.

Складність проблеми оцінки збалансованості підприємства полягає в багатогранності і неоднозначності не тільки самого цього поняття, але і складових елементів розвитку, які необхідно оцінювати. Оцінка розвитку підприємства може передбачати наступні основні складові: оцінку динаміки функціонування підприємства за сферами діяльності; оцінку динаміки зовнішнього середовища; розрахунок траєкторії порога безпеки за сферами діяльності підприємства; зіставлення оцінки показників динаміки функціонування підприємства за сферами діяльності з показниками динаміки зовнішнього середовища.

Зроблено висновок, що уніфікована модель, яка б дозволила визначити збалансованість розвитку підприємства може існувати лише у вигляді теоретичної схеми із дуже узагальненими напрямками діяльності компанії. Однак на практиці дана модель, побудована з врахуванням цілей та специфіки конкретної компанії, може бути базою для системи прийняття рішень в області довгострокового управління компанією, з можливостями моніторингу та оперативної корекції.

Процес формування моделі можна поділити на наступні основні етапи:

1. **Визначення меж об'єкта та цілей.** Цей етап вимагає апіорної постановки та формалізації компанії цілей своєї діяльності.

2. **Окреслення базових методів оцінювання** – вибір існуючої економічної або економіко-математичної методики (модель пошуку оптимального співвідношення окремих бізнес-напрямів, модель портфельної теорії Г. Марковіца, система збалан-

сованих показників тощо), створення комбінації або розроблення власної.

3. **Вибір змінних** – множини факторів, які визначають функціонування підприємства. Для забезпечення правильної структури розвитку одного показника недостатньо. Потрібна система, поєднання кількісних і якісних показників. Для кожного підприємства множина змінних визначається індивідуально, залежно від специфіки діяльності та обсягу інформації, яку хоче отримати керівництво.

4. **Визначення обмежень на змінні** – траєкторії порога безпеки, тобто граничних значень показників функціонування підприємства, при яких його діяльність не знаходиться під загрозою припинення. Конкретні граничні величини показників функціонування підприємства визначаються нормами і нормативами, які можуть бути як встановленими на законодавчому рівні, так і самим підприємством.

5. **Вибір критерію оптимізації системи.** Оптимальність визначається з точки зору суб'єкта управління, при чому критеріями можуть бути доходність, надійність, ліквідність і т. д. У деяких умовах є можливість визначити формальну оптимізаційну процедуру, що дає точну відповідь для певного набору умов.

6. **Формулювання завдання** – математичний та логічний опис умов і визначення аналітичних виразів і формул, що підлягають вирішенню.

7. **Оцінка ймовірностей та допустимих помилок.** Варто врахувати, що побудова занадто складної моделі оцінювання з метою зменшення вірогідності помилки стане перешкодою для практичного використання.

8. **Інформаційне забезпечення** – формування інформаційної бази та призначення відповідальних за її наповнення.

При аналізі стану конкретного підприємства і визначення збалансованості необхідно врахувати, що:

- економічна рівновага носить динамічний характер;
- коливання (відхилення від рівноваги) є передумовою розвитку;
- на кожній з фаз економічного циклу підприємства відмінні показники збалансованості і критерії оптимізації системи [3];
- досягнення системою критичного стану (який вимірюється рядом показників) пов'язано із невідомістю – чи порушиться цілісність системи, чи вона перейде на новий рівень.

Моніторинг і оцінювання дає змогу визначити, чи доцільно підтримувати існуючі позиції розвитку підприємства, чи варто переглянути політику підприємства. При цьому слід оцінити можливість переходу від існуючого стану до нового. Даний етап необхідний для ідентифікації об'єкта управління, тобто об'єкта, на який буде спрямовано подальше дослідження та управлінські дії (рис. 1). Так, наприклад, якщо оцінка можливості переходу до нового стану засвідчить, що це можливо за рахунок нарощення обсягів виробництва, то саме це і стане об'єктом управлінського впливу.

Збалансованість можлива за умови досягнення певного співвідношення. Якщо його немає по всім проєкціям, то є дисбаланс і підприємство не може вийти на новий рівень функціонування. Основними складнощами досягнення збалансованості розвитку можуть бути проблеми в одній зі складових або в системі в цілому.

Забезпечення збалансованого розвитку передбачає не чіткий план без будь-яких відхилень,

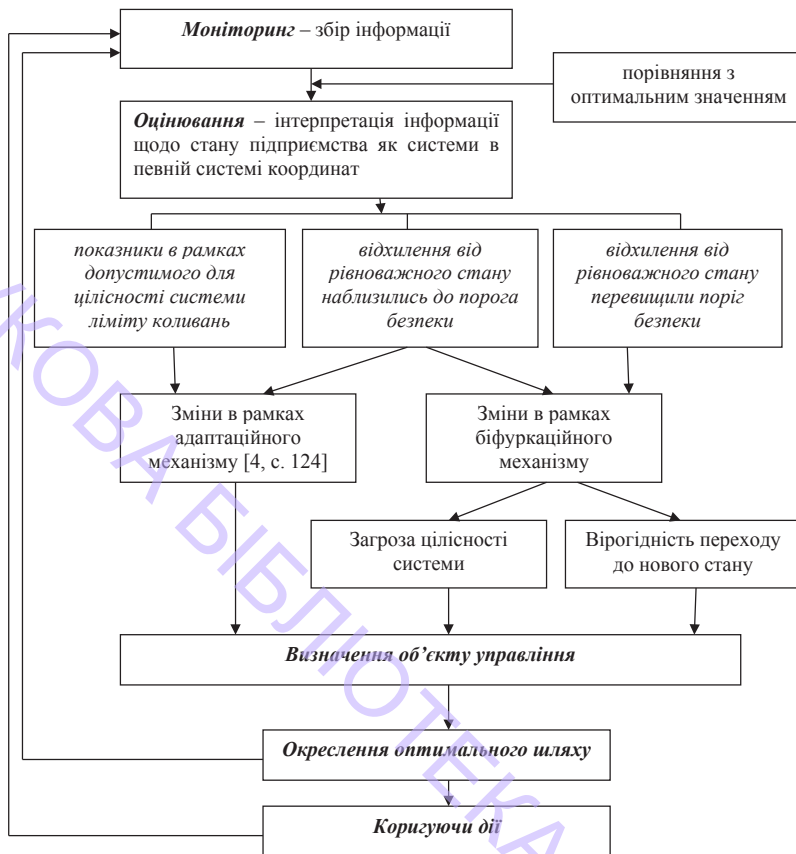


Рис. 1. Алгоритмічна модель забезпечення збалансованого розвитку

а окреслення певного напрямку (оптимального шляху), коли всі змінні досягають оптимального значення, на відміну від одностороннього розвитку (фокусування на досягненні максимуму однієї змінної).

Керівництво може витратити значні зусилля на встановлення та підтримання балансу, однак, навіть якщо це вдалося, то ненадовго. Для максимально ефективного використання ресурсів варто прийняти тезу, що ідеальної рівноваги не існує. Вживання – у гнучкості.

Висновки і пропозиції. Забезпечення збалансованого розвитку підприємства в ринкових умовах господарювання не зводиться лише до певного набору інструментів, дій та заходів щодо підтримки його розвитку. В даному аспекті збалансованість потрібно сприймати як індикатор зовнішнього та внутрішнього середовища, який потребує нових підходів щодо «моніторингу – оцінки – управління – забезпечення».

Можливими напрямками продовження досліджень є розроблення механізму забезпечення збалансованого розвитку, який можна розглядати як сукупність підсистем, функціональне призначення яких полягає в забезпеченні процесу безперервного збалансованого розвитку.

Список літератури:

1. Яковенко В.С. Модель балансу інноваційного розвитку / В.С. Яковенко // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. – 2011. – № 5. – Режим доступа : <http://jurnal.org/articles/2011/ekon20.html>.
2. Стецюк К.В. Поняття «сталій / збалансований розвиток» в сучасному еколого-педагогічному дискурсі / К.В. Стецюк // Науковий вісник Донбасу [Електронне наукове фахове видання]. – 2011. – № 2 (14). – Режим доступу : <http://nvd.luguniv.edu.ua/archiv/NN14/11skvsed.pdf>.
3. Рябов В.М. Сбалансированное развитие промышленного предприятия в условиях инновационных преобразований / В.М. Рябов // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2012. – № 12(98). – С. 89-92.
4. Моисеев Н.Н. Человек и ноосфера / Н.Н. Моисеев. – М. : Молодая гвардия, 1990. – 351 с.

Пичугина М. А.

Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт»

КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

Определено понятие устойчивого развития предприятия. Предложены подходы к обеспечению сбалансированного развития предприятия. Сформулированы принципы обеспечения устойчивого развития. Разработана алгоритмическая модель.

Ключевые слова: сбалансированное развитие, предприятие, обеспечение, оптимизация, алгоритмическая модель.

Pichugina M. A.

National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute»

HIGHLIGHTS DIRECTIONS FOR ENTERPRISE BALANCED DEVELOPMENT

Summary

The concept of balanced development of enterprise is considered. The approaches to enterprise balanced development is suggested. The principles to ensure balanced development are formulated. The algorithmic model is created.

Key words: balanced development, enterprise, provision, optimization, algorithmic model.

УДК 338.246:71:339.9

Плужник А. В.

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

СИСТЕМА ФАКТОРІВ ТА ЧИННИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ МІСТА

Визначено систему факторів і чинників та проаналізовано їх вплив на економічну безпеку міста з урахуванням специфіки розвитку окремих міст України.

Ключові слова: економічна безпека, місто, система факторів і чинників.

Постановка проблеми. В сучасних умовах в Україні особливої актуальності набувають проблеми економічної безпеки міста, як важливої складової національної та базової складової економічної безпеки регіону. Економічна безпека міст України на сьогоднішній день відіграє значну роль у забезпеченні національної безпеки. Здатність країни забезпечити безпеку залежить, насамперед, від стійких, або високих темпів розвитку економіки, що створюють необхідні передумови й умови як для її незалежності й суверенітету, так і для підвищення рівня життя населення.

Економічна безпека на сьогоднішній день є одним з найактуальніших питань економічних досліджень у вітчизняній економічній науці. У сучасних умовах в Україні особливої актуальності набувають проблеми економічної безпеки міста, як важливої складової національної та базової складової економічної безпеки регіону.

Забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства в цілому та територіальних громад міст, зокрема, безпосередньо пов'язані із можливістю протистояти зовнішнім та внутрішнім ризикам і загрозам економічній системі міста, що спричиняються чинниками та факторами економічної безпеки міста.

Для проведення наукових досліджень та практичної імплементації наукових розробок необхідним є встановлення та аналіз факторів та чинників економічної безпеки міста. Їх теоретична систематизація та аналіз впливу на економічну безпеку міста з урахуванням специфіки розвитку окремих міст України.

Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій. Дослідженню змісту, сутності, стану, ролі та місця економічної безпеки країни її складових, що формують економічну безпеку, і підходів, що до оцінювання стану в науковій літературі приділено достатньо уваги.

Економічна безпека держави, принципи формування організаційної системи забезпечення економічної безпеки держави розкриті в наукових роботах таких вітчизняних і зарубіжних вчених: В. Геець, С. Глазьев, Б. Грієр, Л. Абалкін, О. Бандурк, О. Барановський, В. Білоус, І. Бінько, В. Духов, М. Єрмошенко, В. Манілов, Г. Маховські, Я. Жаліло, Б. Кваснюк, Т. Ковальчук, С. Мердок, В. Мунтян, Н. Нижник, Д. Фішер, О. Комеліна; С. Онищенко, О. Пугач, Е. Олейніков, Г. Пастернак-Таранушенко, К. Петрова, С. Пирожков, В. Сенчагов, Г. Ситник, А. Сухоруков, Я. Тімберген, І. Червяков, В. Шлемко, В. Ярочкін та ін.

Регіональна економічна безпека в забезпеченні економічної безпеки держави розкрита в роботах вчених: Т. Агапова, А. Татаркіна, П. Бельного, В. Войцеховського, З. Герасимчук, С. Злупка, Б. Данилишина, Є. Бойко, М. Долішнього, М. Козоріза, В. Онищенко, А. Кукліна, С. Писаренко, Я. Побурко, О. Ральчука, О. Хомра, Л. Семів, А. Федорищевої та ін.

Проблемі дослідження безпеки підприємств та підприємницької діяльності присвячені роботи науковців: І. Ніколаюка, Є. Позднишева, С. Яременка, А. Берлача, В. Ярочкіна, В. Ортинського, І. Керницького, З. Живко, А. Состіна, С. Шкарлет, В. Крутова, Ю. Крегула, Ю. Когута, М. Зубока та ін.

У працях цих авторів досліджуються та визначаються фактори економічної безпеки національної економіки, держави в цілому, регіонів та підприємств.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність загальнотеоретичних досліджень факторів, що впливають та формують економічну безпеку на різних рівнях економіки, встановлення системи факторів та чинників економічної безпеки міста у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі залишається не висвітленим. Грунтовні наукові розробки та комплексні дослідження факторів та чинників економічної безпеки міст України не проводилися. Також сучасні тенденції розвитку економіки міст відрізняються від загальнотеоретичних систем та пріоритетності факторів та чинників економічної безпеки. Зважаючи на вищевикладене, подальше дослідження системи факторів та чинників економічної безпеки міст є актуальним.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є визначення системи факторів та чинників економічної безпеки міста та розроблення їх багатокритеріальної класифікації із встановленням необхідності її практичного використання в забезпеченні економічної безпеки міст України.

Виклад основного матеріалу. Дослідження класифікацій чинників та факторів економічної безпеки в загальнотеоретичному вигляді зумовлює можливість визначити узагальнене схематичне зображення системи, що буде оптимально підходити для наукових досліджень з вивчення проблематики економічної безпеки міста (рис. 1).

Фактори та чинники економічної безпеки є передумовою виникнення ризиків та загроз для економічної безпеки міста. Але при цьому не всі фактори та чинники можуть нести деструктивні наслідки для економічної системи міста. Виникнення загроз обумовлено різноманітністю факторів, які в цілому можуть надавати різноспрямований вплив на стан економічної безпеки суб'єкта [1].

Для вирішення задач забезпечення економічної безпеки важливим є виявлення та всебічний теоретичний аналіз факторів та чинників, критеріїв та показників, що об'єктивно відображають стан економіки та вказує на можливі ризики її розвитку [2].

За можливістю впливу – розрізняють об'єктивні та суб'єктивні.

Об'єктивні фактори економічної безпеки міста ми визначаємо як ті, що є сталими та незмінними, такими, що не підвладні волі суб'єктів еконо-

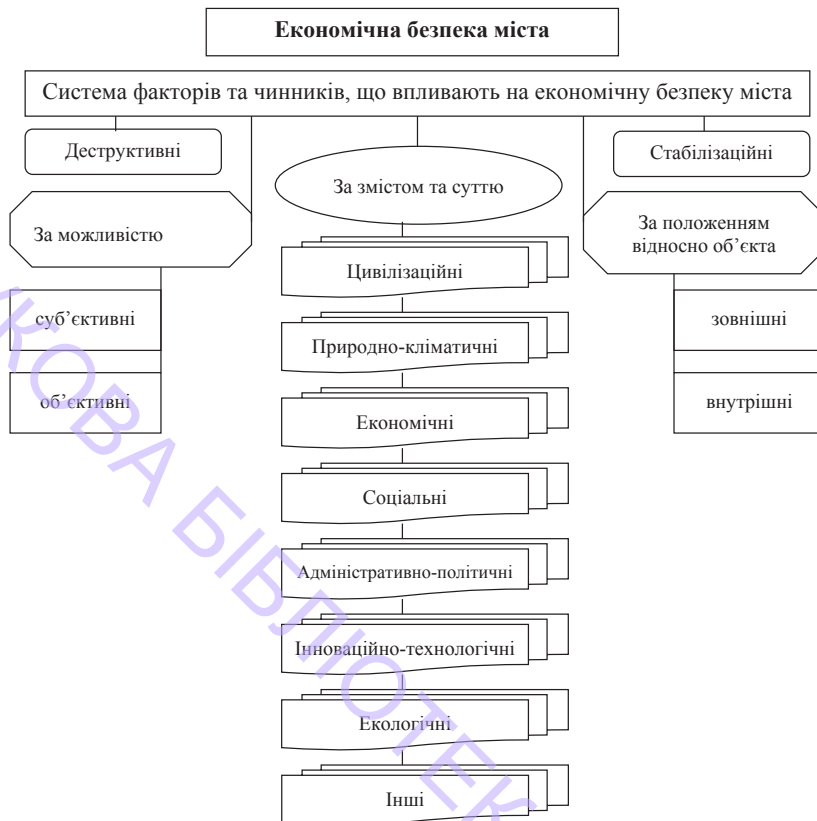


Рис. 1. Загальнотеоретичний вигляд класифікації системи чинників та факторів економічної безпеки міста

мічної системи міста. Їх наявність чи відсутність, рівень впливу не залежить від дій, чи бездіяльності суб'єктів економічної системи і зазвичай вони незмінними в короткостроковому періоді та не проявляють суттєвої динаміки в довгострокових періодах. На ці фактори неможливо або майже неможливо впливати, але необхідно обов'язково враховувати при розробці комплексної системи економічної безпеки міста.

Суб'єктивні чинники – утворюються під впливом людського фактору і є динамічними та можуть порівняно легко змінюватись протягом, навіть короткострокових періодів. Вони залежать від фінансових, економічних, правових, адміністративних та соціальних можливостей суб'єктів економічної системи міста.

Розподіл факторів і чинників економічної безпеки міста на об'єктивні і суб'єктивні науково-практично розрізняються умовно і є дійсними до моменту конкретного розгляду того чи іншого явища або події. Зокрема, це стосується корупційної складової, тіньового обороту капіталу, можливості використання так званих «сірих» схем в економіці. Також в конкретизованих ситуаціях один й той самий фактор, що впливає на економіку міста розглядатиметься стосовно систем економічної безпеки міста різного ієрархічного рівня в одному випадку – знаходитиметься в групі об'єктивних, а по іншим – в суб'єктивних. Зокрема, це стосується політичних факторів на загальнодержавному та місцевому рівні, можливостей наповнення бюджету, прозорості інвестицій.

Майже всі фактори та чинники можуть здійснювати як позитивний, так і негативний вплив на систему економічної безпеки міста з позиції досягнення її мети, всю сукупність факторів можна розподілити за результатами впливу. Однакові фактори та чинники не змінюючи суті та форми,

а також сили впливу, можуть змінювати в часі в часі результати впливу на систему економічної безпеки міста. Тому такий дуже простий поділ залишається теоретично-умовним і визначатись повинен в кожній конкретній ситуації. Це, зокрема, стосуватиметься політичних та соціальних факторів та чинників, що при своїй динаміці навіть в короткостроковій перспективі можуть діаметрально протилежно змінювати результати впливу. Також це стосуватиметься фінансової та бюджетної сфери, коли зокрема недофінансування може, як стимулювати до інтенсивного розвитку, так і екстенсивний розвиток може породжувати негативні наслідки для економічної системи міста.

В узагальненому вигляді сукупність чинників та факторів економічної безпеки міста можна поділити на зовнішні та внутрішні. Критерієм такого поділу виступає можливість безпосереднього впливу та управління ними з боку виконавчих суб'єктів економічної безпеки міста. У цьому дослідженні зовнішні фактори розглядаються як глобальні передумови, що зумовлені загальносвітовою динамікою розвитку економіки, загальним станом держави та регіону. Тут враховується стан економічних систем різних порядків і місце економіки міста в ієрархії глобальної економіки. Зокрема, регіональні фактори можуть виступати, як внутрішніми, так і зовнішніми, адже, економіка міста є переважною складовою економіки регіону. Внутрішні фактори при цьому конкретизуються впливом на різних рівнях економічної безпеки міста. Зовнішні фактори визначаються загальною проблематикою економіки відповідного порядку, а внутрішні виходять з місцевих особливостей та відмінностей конкретних міст.

Всі фактори та чинники мають різну природу походження, змістовність та суть, але розмежування цих груп факторів та чинників є часто неможливим. Так, неможливо провести чітку грань між соціальними та економічними факторами та чинниками; між економічними та політичними; демографічними та економічними; інноваційними та інвестиційними природними та екологічними. Тому необхідно досліджувати фактори та чинники по кожній групі окремо, застосовуючи метод наукової абстракції та ін., оскільки дані фактори та чинники мають специфічний прояв по кожному окремо взятому місту. Окрім того, кожне місце матиме свій порядок пріоритетності факторів і чинників та їх динаміку. При цьому пріоритетність чинників та факторів з часом змінюється, на відміну від перших двох десятиріч незалежності, зараз основну роль в економічній безпеці міст відіграють фактори та чинники, які є відображенням сучасних тенденцій економічних та соціальних трансформацій: науково-технічний прогрес, інтелектуально-кадровий потенціал, активізація інвестиційної діяльності, інноваційність господарської структури міста.

В умовах глобалізації дія цивілізаційного фактору – одного з найважливіших в сучасному світі

ті має значний вплив на економічну безпеку [3]. Україна знаходиться на важливій геополітичній межі сходу і заходу. Особливої актуальності це набирає при виборі орієнтирів подальшої світової економічної орієнтації (ЕС – ТС). Міста, що знаходяться поблизу державного кордону, зазвичай зазнають значного цивілізаційного та економічного впливу інших держав. Особливо це може бути помітним в різниці цивілізаційної та економічної орієнтації міст на сході та заході України. Цивілізаційний фактор дедалі набуває все більшої актуальності і повинен обов'язково враховуватись в економічній безпеці міст.

Група природних факторів теоретично може трактуватись, як загальна сукупність природних умов і ресурсів, що забезпечують ефективне функціонування економіки міста. В сучасному урбаністичному суспільстві поступово нівелюється фактор природних умов, але необхідно не забувати про те, що він був визначальний при поселенні людей та побудові міст. І по сьогодні інвестиційна привабливість та економічний потенціал у своєму складі відводить значну долю природним факторам. Тому, проводячи дослідження економічної безпеки міста, слід відносити природні фактори до важливих. Для більшості міст України природні фактори є сприятливими, але промислове перевантаження окремих регіонів та існування промислових мономіст в Україні зумовлює неоднорідність наявного природного потенціалу.

Розумне природокористування в межах міста є важливим показником для прогнозування стану та перспектив економічної безпеки міста в цілому. Але останнім часом, прагнучи до максимізації прибутків будь-яким чином, – значними стають негативні приклади використання природного потенціалу (забудова паркових зон, зменшення зелених насаджень в містах, погіршення стану водоєм та підземних джерел, та ін.). Всі ці дії сьогодні вимагатимуть значних обсягів додаткових капіталовкладень для сприяння відтворенню природного потенціалу міст в майбутньому. Також треба зазначити важливість кліматичних факторів та необхідність приділення їм окремої уваги в подальших дослідженнях, адже зміни клімату в останні роки внесли значні зміни в комунальне господарство багатьох міст України.

Економічним факторам та чинникам – належить головна роль у функціонування міста, як складної інституціональної системи, а отже і в забезпеченні економічної безпеки міста. Економічні фактори мають різні рівні прояву: глобальні, міжнародні, макроекономічні, регіональні та місцеві – всі вони маючи різний кількісний та якісний прояв можуть нести стабілізаційні та деструктивні наслідки.

Економічні фактори та чинники включають [2]:

- структуру міського господарства;
- рівень монополізації економіки;
- ефективність виробничої сфери та сфери послуг;
- конкурентоздатність міської економіки;
- технологічну базу міського господарства;
- стан фінансової та бюджетної системи;
- інвестиційну привабливість та інвестиційна політика.

Всі ці показники мають визначені показники, що дозволяє прослідкувати їх стан в динаміці (доля економіки міста в ВВП та темп її приросту, індекс промислового виробництва, об'єм обороту в торгівлі, доля в загальнонаціональних інвестиціях) [4].

Найбільш негативно для економіки міст проявляють себе загальноекономічні та кон'юнктурні фактори. Економіка міст потребує формування сприятливого макроекономічного середовища, сприятливого регулювання ринку капіталу та рівномірного бюджетного забезпечення.

Соціальні фактори та чинники набувають первинної пріоритетності, зважаючи на цивілізаційний розвиток та тенденції розвитку постіндустріального – інформаційного суспільства. Позитивні переваги розвитку міст все частіше визначаються не ресурсною, фінансовою, промисловою чи іншими складовими – а якістю життя населення. Забезпеченням соціально необхідної індивідуальної безпеки, освіти, охорони здоров'я, підприємницькою свободою та ініціативністю, доступом до інформації та можливостей самореалізації. Соціально-демографічні фактори міста характеризуються показниками: рівня безробіття, долі доходів населення нижче прожиткового мінімуму, тривалості життя, забезпеченості житлом, смертності та народжуваності, та ін. [4].

Населення міст виступає не лише основним виробничим ресурсом – робочою силою, а і головним економічним споживачем, що формує попит та ставить нові економічні вимоги.

Негативні соціально-демографічні фактори в більшості міст України зумовлюють сповільнення економічного розвитку. Висока смертність, незадовільний стан здоров'я, масове поширення шкідливих звичок, соціальна диференціація, економічне розшарування суспільства та інші негативні явища все ще мають тенденцію до погіршення в Україні. Соціальні фактори зазвичай тісно пов'язані з економічними і їх взаємна позитивна зміна, зазвичай має синергетичний ефект.

Інноваційно-технологічні фактори та їх важливість зумовлена зростанням ролі науково-технологічної складової в економіці. Імплементация новітніх технологій та інноваційних розробок зазвичай призводить до позитивних результатів в розвитку економіки. Інновації та новітні технічні розробки мають прямий вплив на збільшення ВВП та підвищення рентабельності в більшості секторів економіки. Разом з тим це призводить до скорочення долі промислового виробництва та розширенню сфери послуг. Впровадження науково-технічних розробок призводить до скорочення робочих місць та витіснення робочої сили з виробничих секторів економіки та міграції робочої сили між містами. Інноваційно-технологічним факторам необхідно приділяти особливу увагу, враховувати сукупність позитивних та негативних наслідків, зважаючи на невідворотність процесу технологічного розвитку людства.

Адміністративно-політичні фактори часто мають першочергову роль в розвитку економіки міста та забезпеченні його економічної безпеки. Проте, адміністративно-територіальна реформа та «радянський» стиль управління, що все ще є поширеним в багатьох містах, часто мають негативний вплив на економіку міст. Гостра політична боротьба між різними політичними партіями, їх представниками в містах та урядом, також часто несуть негативні наслідки для економіки міст.

Адміністративно-територіальний устрій, політичні традиції та бюджетна політика в Україні не дають змоги забезпечити рівномірний розвиток економіки всіх міст. Економіка міста, а разом з нею територіальні громади часто стають заручниками політичної боротьби чи привілейованих шляхів розподілу бюджету.

Адміністративні, управлінські та політичні фактори (наприклад наявність ефективного мера-господарника) можуть значно компенсувати негативні фактори з боку всіх інших, вищеперелічених. Але в той же час непоодинокі зворотні випадки, коли навіть провідні економіки міст зазнають втрат та негативних наслідків через невдаче (навмисно чи ні) управління містом та забезпечення економічної безпеки міста, зводячи до нуля всі позитивні переваги міста.

Екологічні фактори зазвичай не відіграють визначальної ролі у розвитку економічної системи міста та забезпеченні економічної безпеки міста. Проте різко незадовільний стан екології міста може відігравати вирішальну негативну роль в економічному розвитку. Ігнорування екологічних факторів зазвичай суттєво позначається на населенні а отже і на всій економіці міста, нівелюючи тим самим природні, економічні та інші переваги міста. При умові постійного контролю екологіч-

них факторів в містах можна досягти відчутних позитивних зрушень в конкурентних та соціальних перевагах, зокрема це стосується промислових міст.

Висновки і пропозиції. В сучасних умовах розробка комплексної програми економічної безпеки міст України та її ефективне застосування потребує визначеної системи факторів та чинників економічної безпеки міста з їх багатокритеріальною класифікацією, з врахуванням практичних особливостей окремих міст. Наведена у статті багатокритеріальна класифікація факторів та чинників може різнитися в конкретних містах, але повинна бути дотримана єдина мета, націлена на вироблення й обґрунтування напрямів і підходів до організації процесу забезпечення економічної безпеки міст. Визначена у статті системи факторів та чинників економічної безпеки міста може мати практичне використання в забезпеченні економічної безпеки міст України.

Список літератури:

1. Камышникова Э. В. Классификация факторов экономической безопасности предприятия / Э. В. Камышникова // Актуальные научные разработки : V Международная научно-практическая конференция, София, 17-25 января 2010 г. – София : «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2010. – С. 36-39 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.rusnauka.com/2_ANR_2010/Economics/10_56650.doc.htm.
2. Гордиенко Д.В. Обеспечение экономической безопасности государства / Д.В. Гордиенко Д.В. Аналитический доклад. – М.: Москва РФ, 2009. – 301 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://csef.ru/files/csef/articles/963/963.pdf>.
3. Красников Н.И. Основные факторы, определяющие конкурентоспособность и экономическую безопасность Ставропольского края / Н.И. Красников, И.В. Новикова // Экономико-правовые аспекты стратегии модернизации России: механизмы обеспечения конкурентоспособности и качественного экономического роста. Часть 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vestnik.stavsu.ru/58-2010/16.pdf>.
4. Зюзина О. В. Особенности системы обеспечения экономической безопасности на мезоуровне / О. В. Зюзина // Молодёжь и наука. – Красноярск : Сибирский федеральный ун-т, 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2010/section13.html>, свободный.

Плужник А. В.

Полтавский национальный технический университет имени Юрия Кондратюка

СИСТЕМА ФАКТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОРОДА

Резюме

Определена система факторов и проанализировано их влияние на экономическую безопасность города с учетом специфики развития отдельных городов Украины.

Ключевые слова: экономическая безопасность, город, система факторов.

Pluzhnyk A. W.

Poltava National Technical University named after Yuri Kondratyuk

THE SYSTEM OF FACTORS OF ECONOMIC SECURITY OF THE CITIES

Summary

The system of economic security factors of the cities and their impact on the economic security of the city, taking into account the specifics of individual cities in Ukraine were analyzed.

Key words: economic security, city, system of economic security factors.

УДК 339.137.2:001.895

Подунай В. В.

Донецкий национальный университет

ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ КАК ОБЪЕКТИВНАЯ ПРЕДПОСЫЛКА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАНЫ

В статье рассмотрена проблема повышения уровня конкурентоспособности национальной экономики, а также взаимосвязь этого понятия с инновационной составляющей. Проанализированы известные методологии оценки уровня конкурентоспособности экономики и экономики знаний. На основе рассмотрения предложенных индексов проведен анализ и сделан вывод о наличии тесной взаимосвязи между процессом формирования в стране экономики знаний и повышением уровня конкурентоспособности данной страны. **Ключевые слова:** конкурентоспособность, инновации, экономика знаний, экономическое развитие.

Постановка проблемы. Мировой опыт свидетельствует, что при решении задач коренного улучшения социально-экономической ситуации в стране альтернативы инновационному пути развития и экономики основанной на знаниях просто нет. Сущность инновационного развития экономики заключается в активизации инновационной деятельности по созданию, внедрению и широкому распространению новых продуктов, услуг и технологических процессов как главных факторов качественного роста объемов производства, занятости, инвестиций и внешнеторгового оборота. В первую очередь это касается сферы высокотехнологических и наукоёмких отраслей, являющихся двигателями развития экономики. Инновационное развитие экономики предопределяет конкурентоспособность страны, включая конкурентоспособность предприятий и выпускаемую ими конкурентоспособную продукцию, пользующейся спросом на внутреннем рынке и позволяющей завоевывать новые международные рынки [1].

В данном контексте следует отметить, что важнейшее значение в построении инновационной экономики, и обеспечении конкурентоспособности и национальной безопасности страны имеет и ориентация на использование собственных конкурентоспособных научных знаний и инноваций, что укрепляет и развивает национальную инновационную систему. Для компенсации негативного влияния импорта технологии на экономическую динамику, включая и ввоз необходимого оборудования, ее удельная эффективность должна в 2-4 раза превышать соответствующие отечественные технологии [2].

Для современной Украины крайне актуальной становится проблема поиска путей повышения конкурентоспособности всех отраслей экономики, соответствующих высокотехнологичным укладами в условиях глобальной перспективы создания общества, основанного на знаниях. Эта тема исследовалась в публикациях таких украинских ученых, как В. Геец, Ю. Макогон, В. Семиноженко, А. Гальчинский, Л. Федулова и другие.

К нерешенным вопросам указанной проблемы относятся отсутствие исследований взаимосвязи между формированием экономики знаний и повышением конкурентоспособности экономики. **Целью** данной работы является поиск и анализ данной связи на основе сравнения и анализа взаимосвязи между международным рейтингом конкурентоспособности развития стран GCI WEF и международным рейтингом Экономики знаний по методологии K4D (Knowledge for Development Program), разработанным Всемирным банком.

Изложение основного материала. Всемирный экономический форум определяет конкурентоспо-

собность как набор экономических и общественно-политических институтов, стратегий и факторов, которые определяют уровень продуктивности страны. Уровень продуктивности, в свою очередь, влияет на устойчивость уровня благополучия экономики. Другими словами, более конкурентоспособные экономики стремятся обеспечить возможность своим гражданам получать больше доходов. Уровень продуктивности также определяет доходность инвестиций в экономику. Поскольку уровень доходности является фундаментальным детерминантом темпов роста экономики, более конкурентоспособной является та экономика, в которой ожидается более стремительный рост в средне- и долгосрочной перспективе.

Анализ последних исследований проблемы оценки конкурентоспособности стран и их инновационной активности показал, что в мире одним из наиболее весомых мировых рейтингов национальной конкурентоспособности является комплекс соответствующих индексов и индикаторов развития конкурентоспособности – Growth Competitiveness Index (GCI) предоставляемый Всемирным Экономическим Форумом (World Economic Forum) в Отчетах о конкурентоспособности (Global Competitiveness Report).

С 2005 года Всемирный экономический форум анализирует конкурентоспособность при помощи Индекса глобальной конкурентоспособности (ИГК) – комплексного инструмента оценки микро- и макроэкономических основ национальной конкурентоспособности. Всемирный экономический форум обозначает конкурентоспособность как набор институтов, политик и факторов, которые определяют уровень продуктивности страны. Уровень продуктивности, в свою очередь, влияет на уровень благополучия, который может обеспечить экономика. Кроме того, уровень продуктивности также определяет доходность инвестиций в экономику, которые являются фундаментальным стимулом экономического роста. Другими словами, конкурентоспособные экономики – это те, которые способны сохранить экономический рост [3].

Таким образом, концепция конкурентоспособности включает в себя статичные и динамичные составляющие: продуктивность страны однозначно определяет ее способности поддерживать высокий уровень доходов, но при этом является основным детерминантом доходности инвестиций, что представляет собой один из ключевых факторов, влияющих на потенциал роста экономики [4].

При составлении ИГК во внимание принимается сложность экономических процессов и предлагается взвешенное среднее значение большого количества разных компонентов, каждый их ко-

торых отображает один из аспектов конкурентоспособности. Компоненты сгруппированы в 12 составляющих конкурентоспособности (рис. 1) [3].

Согласно данной методологии, источником инноваций являются как технологические, так и нетехнологические знания. Нетехнологические инновации тесно связаны с ноу-хау, навыками и условиями труда, которые присущи организациям, а значит, охвачены одиннадцатой составляющей ИГК. Последняя составляющая конкурентоспособности – это технологические инновации. В то время как значительные результаты могут быть достигнуты за счет улучшения работы государственных, общественных и частных учреждений, создания инфраструктуры, снижения макроэкономической нестабильности или улучшения человеческого капитала, положительный эффект от всех этих факторов, в конце концов, становится не таким ощутимым. То же самое касается эффективности рынков труда, финансов и товаров. В долгосрочной перспективе уровень жизни можно существенно повышать только за счет технологических инноваций. В основе роста производительности, который наблюдался в истории наших экономик, лежат технологические прорывы. Среди них – индустриальная революция XVIII века и изобретение парового двигателя, производство электроэнергии и недавняя цифровая революция, которая не только трансформирует способы производства, но и открывает новые возможности с точки зрения продуктов и услуг. Особое значение инновации имеют для развитых стран, которые приближаются к границам познания, и возможность создания стоимости только лишь за счет адаптации и интеграции внешних технологий у них достаточно ограничена.

Менее развитые страны все еще могут повышать свою производительность, перенимая существующие технологии или поэтапно улучшая другие сферы. Однако этого подхода уже недостаточно для повышения производительности в тех странах, которые достигли инновационной стадии развития. Компании в таких государствах должны разрабатывать и создавать самые современные товары и процессы для сохранения конкурентных преимуществ и осуществления деятельности с более высокой добавленной стоимостью. В связи с этим необходима благоприятная для инновационной деятельности среда, которую поддерживает как государственный, так и частный сектор. В частности, это подразумевает достаточные инвестиции в исследования и разработки, особенно со стороны бизнеса; наличие высококачественных научно-иссле-

довательских институтов, которые могут создавать базу знаний, необходимую для разработки новых технологий; сотрудничество между университетами и бизнесом в области научных исследований, а также защиту интеллектуальной собственности в совокупности с высоким уровнем конкуренции и доступом к венчурному капиталу и финансированию, которые анализируются другими составляющими Индекса. Ввиду медленного восстановления экономики после недавнего кризиса и растущего фискального давления, с которыми столкнулись развитые страны, крайне важно, чтобы государственные и частные институты смогли не поддаться этому давлению и избежать сокращения расходов на научно-исследовательскую деятельность, которая имеет критическое значение для устойчивого развития в будущем.

Для анализа конкурентоспособности не важно, были ли такие технологии изобретены в пределах страны или нет. Главное – что у фирмы в стране есть доступ к этим прогрессивным продуктам и проектам. То есть не важно, где изобрели электричество, Интернет или самолет. Важно, что эти новинки доступны бизнес-сообществу. Это не значит, что инновационный процесс не имеет значения. Однако необходимо различать уровень технологий доступный фирмам в той или иной стране и способность страны производить инновации и расширять границы знаний. Именно поэтому имеется разделение технологического уровня от инновационного потенциала [4].

Последнее слагаемое конкурентоспособности – это технологический потенциал к инновациям. В то время как значительный доход можно получить улучшая институты, создавая инфраструктуру, снижая макроэкономическую нестабильность или повышая человеческий потенциал населения, доходность всех этих факторов в конце концов убывает. То же самое касается эффективности рынка труда и финансов, а также рынка товаров и услуг. Поэтому в долгосрочной перспективе, когда доходность всех других факторов снижается, уровень жизни можно повышать только за счет технологических инноваций. Особенное значение инновации имеют для экономик, которые приближаются к границам знаний, в то время как возможность интегрировать и адаптировать внешние технологии начинает исчезать.

И хотя менее развитые страны все еще могут повышать производительность, перенимая существующие технологии или поэтапно улучшая другие сферы, этого подхода уже недостаточно для повышения производительности в тех странах, которые достигли инновационной стадии развития. Компании в таких государствах должны разрабатывать и создавать самые современные товары и процессы для сохранения конкурентоспособного преимущества. Для этого необходима благоприятная для инновационной деятельности среда, которую поддерживает государственный и частный секторы. В частности, это подразумевает достаточные инвестиции в научные исследования, особенно, со стороны частных высококвалифицированных научных институтов, сотрудничество между университетами и промышленностью, а также защиту интеллектуальной собственности [1].

Уровень конкурентоспособности экономики, таким образом, неразрыв-



Рис. 1. Структура Индекса глобальной конкурентоспособности [3]

но связан с процессом увеличения инновационной составляющей в структуре экономики и формированием в стране экономики, основанной на знаниях. Сейчас уже общепризнанна мысль, что мир вступает в общество знаний. И это надолго, навсегда, пока существуют человечество, глобальная цивилизация. Наука становится неприменной компонентой обогащенного генотипа цивилизации – как глобальной, так и очередных мировых и все более широкого круга локальных (сейчас распространить такую оценку на все локальные цивилизации было бы преждевременным). Вступление в общество знания означает, что ни одно сколько-нибудь значимое технологическое (равно как и экономическое, экологическое, социальное и т. д.) решение не может быть принято без опоры на науку, без всестороннего учета закономерностей, факторов, тенденций циклической динамики того или иного объекта в общем потоке научно-технического и социально-экономического развития. Лицо, ответственное за то или иное решение, само должно обладать достаточным уровнем образования и широким кругозором, желать и уметь привлекать к работе ученых разных специальностей.

Основными индикаторами состояния экономики знаний имеется ряд показателей, индикаторов и индексов. Сводными показателями являются Индекс знаний и Индекс экономики знаний, а также сопровождающий их рейтинг по странам мира. Именно методика K4D (Knowledge for Development Program) чаще всего используется для оценки степени сформированности экономики знаний. Она разработана Всемирным банком и посвящена сравнительному анализу результатов функционирования четырех ключевых блоков различных стран: институциональные условия существования ЭЗ, образование и человеческие ресурсы, национальная инновационная система страны, информационная и коммуникационная инфраструктура. Основной комплекс индикаторов (basic scorecard) включает в себя 14 показателей: 2 показателя уровня экономического развития (среднегодовой темп прироста ВВП, и индекс развития человеческого потенциала – HDI) и 12 показателей четырех ключевых блоков (Рис. 2) [5].

Индекс экономики знаний, в отличие от индекса знаний, оценивает не потенциал страны, а то, насколько среда способствует тому, чтобы знания эффективно использовались в экономическом развитии.

Нами выдвинуто предположение, что эффективное функционирование экономики знаний при-

водит к росту конкурентоспособности экономики, поэтому для подтверждения или отрицания данной гипотезы нами было рассмотрено соотношение позиций стран по Индексу глобальной конкурентоспособности с одной стороны, и по Индексами знаний и экономики знаний с другой стороны. (Таблица 1).

Таблица 1

Сравнение Топ-15 Индекса глобальной конкурентоспособности, Индекса экономики знаний и Индекса знаний [3;5]

	GCI 2012-2013 [145]	KEI 2012 [144]	KI 2012 [144]
1	Швейцария	Швеция	Швеция
2	Сингапур	Финляндия	Нидерланды
3	Финляндия	Дания	Финляндия
4	Швеция	Нидерланды	Тайвань (КНР)
5	Нидерланды	Норвегия	Дания
6	Германия	Новая Зеландия	Норвегия
7	США	Канада	Австралия
8	Великобритания	Германия	Новая Зеландия
9	Гонконг	Австралия	США
10	Япония	Швейцария	Германия
11	Катар	Ирландия	Ирландия
12	Дания	США	Канада
13	Тайвань (КНР)	Тайвань (КНР)	Бельгия
14	Канада	Великобритания	Швейцария
15	Норвегия	Бельгия	Респ. Корея

В результате проведения группировки стран в зависимости от эффективности использования знаний для повышения конкурентоспособности и экономического роста, были получены 3 группы стран. Первая группа включает в себя страны, которые занимают более высокие позиции по Индексу глобальной конкурентоспособности, чем по Индексу экономики знаний, во вторую группу входят страны, занимающие практически одинаковые позиции в рейтингах ИКГ и ИЭЗ, а в третью – страны, чьи позиции в рейтинге ИЭЗ выше, чем позиции в рейтинге ИКГ (Таблица 2).

Поскольку основным индикатором состояния и динамики развития экономики любой страны является ВВП, именно этот показатель был выбран для сравнения состояния экономического развития стран, отобранных для группировки. На основе обработки данных, были получены следующие результаты. Страны, входящие в первую группу ($KEI < GCI$) имеют более высокие темпы роста ВВП, среднее значение по группе равняется 4,8%; страны, попавшие во вторую группу ($KEI \approx GCI$) имеют средний темп прироста ВВП, равный 2,3%; страны, находящиеся в третьей группе ($KEI > GCI$) имеют наименьший показатель среднего прироста ВВП из всех предложенных групп.

Полученные данные свидетельствуют о том, что чем выше у страны уровень конкурентоспособности экономики, тем выше темпы прироста ВВП. При этом место, занимаемое страной в Индексе экономики знаний указывает, насколько эффективно страной используются знания для повышения уровня конкурентоспособности. Исходя из это-



Рис. 2. Структура индексов знания (KEI, KI) [5]

Таблиця 2

Группування країн по Індексу глобальної конкурентоспроможності та Індексу Економіки Знань (предложено автором)

1 група KEI < GCI	Темпи прироста ВВП				2 група KEI ≈ GCI	Темпи прироста ВВП				3 група KEI > GCI	Темпи прироста ВВП			
	Ср. знач.	2010	2011	2012		Ср. знач.	2010	2011	2012		Ср. знач.	2010	2011	2012
Швейцарія	2,0	3,0	1,9	1,0	Фінляндія	2,0	3,3	2,7	-0,2	Швеція	3,7	6,6	3,9	0,8
Сингапур	8,2	14,8	4,9	4,9	Нідерланди	1,2	1,6	1,0	1,0	Данія	0,7	1,6	1,1	-0,6
США	2,3	3,0	1,7	2,2	Германія	2,6	4,2	3,0	0,7	Канада	2,5	3,2	2,5	1,8
Велико-британія	1,1	1,8	0,8	0,8	Тайвань (КНР)	5,3	10,7	4,0	1,3	Норвегія	1,8	0,7	1,4	3,2
Гонконг	4,4	6,8	4,9	1,4	Австрія	1,8	2,1	2,7	0,8	Нова Зеландія	0,7	0,2	1,0	1,1
Японія	1,9	4,4	-0,7	2,0	Бельгія	1,3	2,4	1,8	-0,2	Австралія	2,4	2,3	1,9	3,4
Катар	13,9	16,6	18,8	6,2	Люксембург	2,0	2,9	1,7	1,6	Україна	4,8	4,2	5,2	5,2
Ср. знач. по групі	4,8				Ср. знач. по групі	2,3				Ср. знач. по групі	2,1			

го, можна охарактеризувати країни, що входять до першої групи, як *країни з інтенсивним використанням знань*, країни, що входять до третьої групи, як *країни з екстенсивним використанням знань*, а країни з другої групи знаходяться в стані неопределенності (перехідному періоді).

Висновки. Таким чином, на основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що визначальним фактором економічного росту та забезпечення високого рівня конкурентоспроможності країни є її науково-технологічне розвиток, яке трансформуватиме всі сфери життєдіяльності людини та сприяє переходу суспільства на більш високий рівень соціально-економічного розвитку, заснованого на становленні нового технологічного способу господарювання.

На основі висунутих гіпотез зроблено висновок, що інтенсивне використання знань не тільки є каталізатором росту конкурентоспроможності економіки, але і призводить до загального зростання економіки країни в цілому. Отже, найбільш важливе значення в побудові інноваційної економіки, та забезпеченні конкурентоспроможності та національної безпеки країни має орієнтація на використання власних конкурентоспроможних наукових знань та інновацій, що зміцнює та розвиває національну інноваційну систему, а в перспективі призведе до покращення економічного благополуччя країни.

Список літератури:

1. Конкурентоспроможність та інноваційна активність держав: аналіз міжнародних рейтингів та індикаторів [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Інституту еволюційної економіки. – Режим доступу : http://iee.org.ua/files/alushta/39-denisuk-konkur_i_innov_aktiv.pdf.
2. Інноваційний шлях розвитку для нової Росії / Отв. ред. В.П. Горегляд; Центр соціально-економічних проблем федералізму. Інститут економіки РАН. – М. : Наука, 2005. – 343 с.
3. The Global Competitiveness Report 2013-2014 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Всесвітнього економічного форуму. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf.
4. Твердохлебов Н.І. Порівняльний аналіз рейтингу міжнародної конкурентоспроможності України / Н.І. Твердохлебов // Учені записки Таврицького національного університету ім. В.І. Вернадського. Серія «Економіка та управління». Том 24 (63). – 2011. – № 3. – С. 102-106.
5. Knowledge Economy Index (KEI) 2012 Rankings [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Всесвітнього Банку. – Режим доступу : <http://siteresources.worldbank.org/INTUNIKAM/Resources/2012.pdf>.

Подунай В. В.

Донецький національний університет

ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ ЯК ОБ'ЄКТИВНА ПЕРЕДУМОВА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ

Резюме

У статті розглянуто проблему підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки, а також взаємозв'язок цього поняття з інноваційною складовою. Проаналізовано відомі методології оцінки рівня конкурентоспроможності економіки та економіки знань. На основі розгляду запропонованих індексів проведено аналіз і зроблено висновок про наявність тісного взаємозв'язку між процесом формування в країні економіки знань і підвищенням рівня конкурентоспроможності даної країни.

Ключові слова: конкурентоспроможність, інновації, економіка знань, економічний розвиток.

Podunay V. V.

Donetsk National University

**KNOWLEDGE ECONOMY AS AN OBJECTIVE PREREQUISITE FOR IMPROVING
THE COUNTRY'S COMPETITIVENESS**

Summary

The article considers the problem of increasing the competitiveness of the national economy, and the relationship of this concept with an innovative component. The known methodology for assessing the level of competitiveness of the economy and the knowledge economy are analyzed. Provided analyze is based on its review of the proposed indices and concluded that there is a close relationship between the process of forming the country's knowledge economy and increase the competitiveness of the country.

Key words: competitiveness, innovation, knowledge economy, economic development.

УДК 332.12(477)

Попівняк О. М.

Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ МЕХАНІЗМУ
ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ДЕПРЕСИВНИХ ТЕРИТОРІЙ

Досліджено особливості формування механізму фінансового забезпечення розвитку депресивних територій з урахуванням його структурних елементів. Запропоновано інструменти оцінки фінансового забезпечення в контексті збалансованого розвитку депресивних територій.

Ключові слова: депресивні території, фінансовий механізм, фінансове забезпечення, фінансове регулювання, фінансові інструменти.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її взаємозв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Сьогодні з проблемою фінансового забезпечення соціального, економічного та екологічного розвитку стикаються практично усі регіони України, як високого, так і низького рівнів розвитку. Особливо гостро така проблема стала відчутною у період становлення ринкових відносин.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженню проблем фінансового забезпечення регіонального розвитку присвячені роботи відомих вітчизняних вчених: Г. Кірейцева, О. Ковалюк, О. Василик, В. Опаріна, В. Базилевич, Г. Башнянина, І. Вахович, І. Камінської, О. Любіча, О. Романенко, С. Юрія, та інших. Разом з тим комплексне дослідження механізму забезпечення розвитку депресивних територій, який виокремлюється як самостійна складова у структурі механізму державного регулювання регіональної економіки, відсутнє.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Досягнення розвитку депресивними територіями потребує забезпечення їх певними фінансовими ресурсами, формування й застосування сучасних і дієвих фінансових механізмів, взаємозгоджених між собою. Як свідчить дослідження українських реалій у даному напрямі, на сьогодні відсутні ефективні механізми фінансового забезпечення розвитку депресивних територій. Таким чином, враховуючи актуальність і необхідність його розробки в сучасних умовах розвитку регіонів країни, зупинимось на визначенні його змісту, особливостей, підсистем, методів, важелів та інструментів.

Цілі статті. Головною метою цієї роботи є визначення сутності механізму фінансового забезпечення в контексті збалансованого розвитку депресивних територій, сукупності форм і методів фінансового впливу на соціально-економічний розвиток регіонів, а також системи фінансових інструментів, яка дає змогу оцінити цей вплив.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих результатів. Вважаємо, що методологічною базою такого дослідження можуть слугувати праці науковців, що стосуються висвітлення змісту й ролі фінансового механізму як механізму вищого ієрархічного рівня. На нашу думку, за цільовим призначенням механізм фінансового забезпечення розвитку депресивних територій слід розглядати, як відокремлену складову фінансового механізму.

З класичних позицій, фінансовий механізм розглядається як сукупність методів фінансового впливу на соціально-економічний розвиток правового, нормативного, інформаційного забезпечення і система фінансових індикаторів та фінансових

інструментів, які дають змогу оцінити цей вплив.

Кірейцев Г., розглядаючи фінансовий механізм на рівні підприємницьких структур, тлумачить його як сукупність методів реалізації економічних інтересів шляхом фінансового впливу на соціально-економічний розвиток підприємства. Науковець у складі такого механізму виділяє фінансове забезпечення, фінансове регулювання, систему фінансових індикаторів і фінансових інструментів, які дають змогу оцінити їх вплив [1].

Здебільшого у науковій літературі зустрічається тлумачення фінансового механізму як сукупності форм, методів та важелів фінансового впливу на формування та використання фінансових ресурсів задля забезпечення суспільного розвитку.

Опарін В. надає категорії «фінансовий механізм» дещо ширшого змісту, звертаючи увагу на його сферу дії, та трактує його як «сукупність фінансових методів і форм, інструментів та важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства» [2]. Аналогічне визначення наводять Романенко О., Огородник С., Зязюн М., Славкова А. [3].

Базилевич В. і Баластрик Л. пропонують розглядати фінансовий механізм як «сукупність економіко-організаційних та правових форм і методів управління фінансовою діяльністю держави у процесі створення й використання фондів фінансових ресурсів з метою забезпечення різноманітних потреб державних структур, господарських суб'єктів і населення» [4], чітко визначивши його призначення.

На нашу думку, найбільш широко визначення цього поняття розкрито авторами «Економічної енциклопедії», які фінансовий механізм трактують як складову господарського механізму, яка характеризується сукупністю форм і методів створення та використання фондів фінансових ресурсів з метою забезпечення потреб державних структур, суб'єктів господарювання і населення [5].

Проаналізувавши різні наукові погляди до фінансового механізму, можна виділити два аспекти – два різні підходи до розуміння економічної сутності механізму фінансового забезпечення розвитку депресивних територій.

Перший підхід полягає у тому, що під фінансовим механізмом забезпечення розвитку депресивних територій варто розглядати інститут відображення фінансових відносин держави і депресивних територій з приводу подолання їх депресивності, що характеризується механізмом функціонування самих фінансів. Виходячи з економічного змісту цей підхід правомірний, оскільки будь-яка діяльність, у тому числі й фінансово-економічна, ґрунтується на певних технічних прийомах, організаційних заходах та фінансових відносинах, без яких неможливе ефективне функціонування фінансів у суспільстві. Такий підхід

відображає якісний аспект механізму фінансового забезпечення розвитку депресивних територій.

Другий підхід до розгляду (дослідження) механізму фінансового забезпечення розвитку депресивних територій полягає в його розумінні як сукупності методів, форм, інструментів, прийомів і важелів фінансового впливу на соціально-економічний розвиток депресивних територій, тобто є кількісним аспектом такого механізму. Якщо попередній підхід відображав внутрішню організацію функціонування фінансів, то цей відображає його зовнішню дію. Такий механізм характеризує фінанси і фінансову політику депресивних територій, яка на його основі реалізується, та виступає інструментом впливу на соціально-економічний розвиток країни.

Щоб ефективно керувати процесами подолання депресивності територій, необхідно визначити завдання, структуру механізму фінансового забезпечення розвитку депресивних територій і дослідити характер його дії.

Таким чином, під механізмом фінансового забезпечення розвитку депресивних територій варто розглядати систему взаємовідносин з приводу формування необхідного обсягу фінансових ресурсів з усіх можливих джерел, їх розподілу та використання в цілях подолання депресивності та забезпечення розвитку такої території, яка включає сукупність форм, методів, важелів й інструментів впливу.

Фінансовий механізм забезпечення розвитку депресивних територій з нашої точки зору варто розглядати на різних рівнях:

- на макрорівні – як підсистема механізму державного регулювання економіки регіону та засіб реалізації фінансової політики держави, що включає сукупність методів та інструментів державного впливу на фінансове забезпечення розвитку депресивних територій;
- на мезорівні – як підсистема фінансового механізму реалізації внутрішньої соціо-еколого-економічної політики регіону, яка базується на методах та інструментах регіонального впливу на фінансове забезпечення розвитку депресивних територій;
- на мікрорівні – як сукупність суб'єктів фінансових відносин регіону, їх способів функціонування та фінансові взаємозв'язки між ними, що безпосередньо визначають економічний потенціал та внутрішні фінансові можливості регіону.

Головне завдання механізму фінансового забезпечення розвитку депресивних територій полягає в узгодженні інтересів держави з інтересами таких територій, підтримуючи та стимулюючи їх соціально-економічний розвиток, відповідним чином впливаючи на обсяги виробництва ВВП.

Призначення механізму фінансового забезпечення розвитку депресивних територій полягає у можливості кількісно і якісно впливати на такі процеси.

Кількісний вплив такого механізму на розвиток депресивних територій характеризується обсягом виділених для таких цілей фінансових ресурсів, тобто через підсистему фінансове забезпечення.

Якісний вплив механізму фінансового забезпечення розвитку депресивних територій характеризується пропорціями розподілу створеного валового внутрішнього продукту між окремими суб'єктами фінансових відносин, а також характером руху фінансових ресурсів, тобто на основі підсистеми фінансового регулювання.

На цій основі у структурі механізму фінансового забезпечення розвитку депресивних територій можна виділити дві взаємопов'язані підсистеми: фінансове забезпечення і фінансове регулювання розвитку депресивних територій, які ґрунтуються на фінансових інструментах, представлених засобами формування доходів і здійснення видатків, що відповідно застосовуються на макро-, мезо- і мікрорівнях з урахуванням нормативно-правового забезпечення (рис. 1).

Така структуризація механізму фінансового забезпечення розвитку депресивних територій відображає суть фінансового впливу на такі процеси. Цей варіант структури механізму фінансового забезпечення розвитку депресивних територій виходить із суті фінансів як розподільних відносин, що і відображають рух фінансових ресурсів. Звідси кількісна (підсистема фінансового забезпечення) та якісна (підсистема фінансового регулювання) визначеність фінансового впливу на розвиток депресивних територій.

Під фінансовим забезпеченням зазвичай розуміють процес формування та використання фінансових ресурсів на досягнення певних цілей. Виходячи з цього, фінансове забезпечення депресивних територій можна розглядати, як процес формування та розподілу фінансових ресурсів з метою подолання кризових явищ і фінансування соціального, економічного й екологічного розвитку.

Фінансове забезпечення депресивних територій характеризується наявними та потенційними фінансовими ресурсами й відображає спроможність територіальних органів влади виконати покладені на них функції і завдання відповідно до законодавства щодо збалансування потреб соціально-економічного розвитку з фінансовими можливостями, в тому числі за рахунок підтримки держави.

Суб'єктами фінансового забезпечення розвитку депресивних територій є:

- регіональні та державні органи влади;
- юридичні та фізичні особи, розміщені на території підприємства;
- фінансові посередники;
- некомерційні організації;
- зарубіжні та вітчизняні інвестори тощо.

Слід зазначити, що збалансованого розвитку депресивних територій неможливо досягнути без його належного фінансового забезпечення. Тому насамперед потрібно визначити джерела необхідних фінансових ресурсів та проаналізувати можливість їх залучення.

Багато науковців наводять три джерела фінансового забезпечення розвитку окремих територій: самофінансування, державне фінансування та бюджетування. Опарін В. виділяє самофінансування, зовнішнє фінансування та кредитування. При цьому під зовнішнім фінансуванням дослідник розуміє кошти виділені певним суб'єктам господарювання на безповоротній і безоплатній основі, і зазначає, що це «може бути державне фінансування з бюджету чи державних фондів цільового призначення, надходження коштів від громадських чи добровільних фондів і організацій даної країни та з-за кордону, гранти від громадських організацій тощо» [2, с. 56-61]. Любіч О. виокремлює такі джерела: самофінансування, страхування, кредитування, безповоротне фінансування [6, с. 6]. Романенко О. та Юрій С. – бюджетне фінансування, кредитування, самофінансування, оренду та інвестування [3, с. 18; 7, с. 20]. Погоджуємось з думкою Камінської І. про доцільність виділення таких джерел фінансового забезпечення регіону

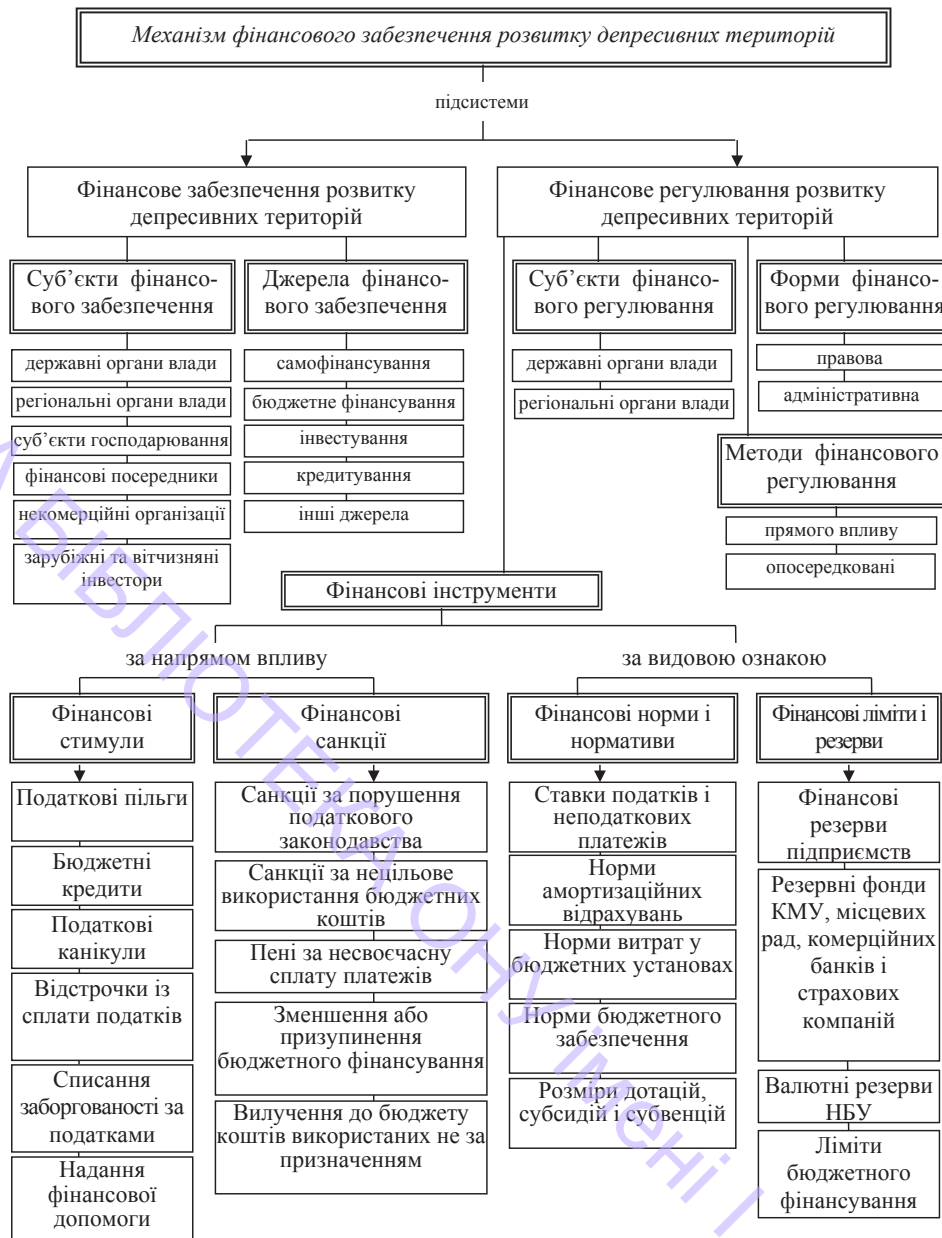


Рис. 1. Підсистеми, джерела та інструменти механізму фінансового забезпечення розвитку депресивних територій*

* розроблено автором

як самофінансування, кредитування, бюджетне фінансування, інвестування та інші [8].

Очевидно, що вирішальна роль у забезпеченні розвитку депресивних територій належить державі та її соціально-економічній політиці щодо збалансованого розвитку економічно відсталих та депресивних територій. Тому головним джерелом в питаннях забезпечення розвитку депресивних територій є саме бюджетне фінансування. Уряду необхідно подолати розбіжність у показниках територій щодо рівня та якості життя, екологічної ситуації, зайнятості населення тощо.

Щодо фінансового регулювання як підсистеми механізму фінансового забезпечення депресивних територій, то це є сукупність методів та інструментів фінансового впливу, пов'язаних із регулюванням економічних, соціальних та екологічних процесів таких територій.

Суб'єктами фінансового регулювання є:

- на макрорівні – державні органи влади та управління;
- на мезорівні – територіальні органи влади та управління;
- на мікрорівні – територіальні суб'єкти господарювання.

Фінансове регулювання визначає характер дії усього механізму фінансового забезпечення розвитку депресивних територій і проводяться за допомогою формування та реалізації системи спеціальних фінансових інструментів.

У широкому розумінні інструмент варто розглядати як важіль, з допомогою якого здійснюється вплив на певний об'єкт. Вважаємо, інструменти механізму фінансового забезпечення розвитку депресивних територій, варто розглядати як сукупність різноманітних регуляторів – фінансових норм, нормативів, лімітів і резервів, які підтримують та стимулюють розвиток депресивних територій. Сукупність вказаних інструментів регулює

потоки фінансових ресурсів суб'єктів фінансово-економічних відносин регіону, стимулюючи, підтримуючи чи стримуючи їх діяльність [8].

До фінансових інструментів забезпечення розвитку депресивних територій відносимо сукупність управлінських механізмів, які застосовуються для справедливого перерозподілу фінансів з метою фінансового забезпечення інструментів управління територіальним (місцевим) розвитком і спрямування діяльності інших суб'єктів регіонального розвитку.

Фінансові інструменти механізму фінансового забезпечення місцевого самоврядування представлені засобами формування доходів і здійснення видатків та включають: муніципальні цінні папери, кредити, державні соціальні стандарти, нормативи видатків, коефіцієнти формул фінансового вирівнювання, трансферти з державного бюджету [9, с. 46]. Також як фінансові інструменти використовуються цінні папери, лізинг, ф'ючерси, опціони, франчайзинг, кредитні договори тощо, як фінансові важелі – норма рентабельності, дохід, прибуток, нормативи фінансових санкцій тощо.

Відповідно до механізму функціонування та стосунку до органів місцевої влади інструменти фінансового забезпечення розвитку депресивних територій поділяються на:

- бюджетні, які ґрунтуються на використанні державних та місцевих бюджетів як основного механізму перерозподілу ресурсів;

- позабюджетні, які ґрунтуються на загальних господарсько-правових відносинах.

До основних інструментів фінансового регулювання депресивних територій, вважаємо, належать:

- оподаткування (вилучення частини доходів підприємств і населення до бюджету та державних цільових фондів);

- бюджетні трансферти (дотації, субвенції).

Зазначимо, що ефективність механізму фінансового забезпечення розвитку депресивних територій напряму залежить від цілеспрямованого вибору фінансових інструментів та дієвості їх впливу на соціальний, економічний та екологічний розвиток території.

Механізм фінансового забезпечення розвитку депресивних територій хоч і є об'єктивним явищем, зумовленим наявністю фінансів в соціо-еколого-економічній системі території, проте його функціонування значною мірою залежить від того, як владні структури на територіальному рівні й в державі в цілому зуміють його використати для досягнення поставлених цілей, тобто для здійснення тієї регіональної політики, яку вони реалізують.

Висновки та пропозиції. Таким чином, підводячи підсумки зазначимо, що механізм фінансового забезпечення розвитку депресивних територій відображає спроможність місцевих органів влади мобілізувати необхідні фінансові ресурси з різних джерел, задля виконання покладених на них функцій відповідно до законодавства, а саме – збалансування потреб регіону та його фінансових можливостей.

Механізм фінансового забезпечення розвитку депресивних територій працюватиме ефективно, якщо функціонують всі його складові як на національному рівні, так і на рівні суб'єктів господарювання. Застосовуючи їх, держава може спрямовувати економічний і соціальний розвиток на окремих територіях відповідно до потреб населення.

На національному рівні механізм фінансового забезпечення розвитку депресивних територій передбачає визначення джерел фінансового забезпечення і моделі фінансового регулювання розвитку депресивних територій, яка ґрунтується на методах розподілу (сальдовий і нормативний), та засобах регулювання, які включають такі фінансові інструменти, як податки, збори, обов'язкові платежі, субсидії, трансферти тощо, фінансові важелі (ставка оподаткування, рівень резервування, ставка рефінансування НБУ, валютний курс тощо).

На рівні суб'єктів господарювання депресивних територій механізм фінансового забезпечення розвитку таких територій передбачає визначення джерел фінансового забезпечення і моделі фінансового регулювання, у рамках якої визначаються його методи та засоби.

Список літератури:

1. Фінанси підприємств : навчальний посібник. Курс лекцій / [за ред. д. е. н. Г. Г. Кірейцева]. – К. : ЦУЛ. – 2002. – 268 с.
2. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія) : [навч. посібник] / В. М. Опарін. – 2-ге вид, доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2005. – 240 с.
3. Фінанси : Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни. – 2-ге вид., перероб. і доп. / О. Р. Романенко, С. Я. Огородник, М. С. Зязюн, А. А. Славкова. – К. : КНЕУ, 2003. – 387 с.
4. Базилевич В. Д. Державні фінанси : навчальний підручник / В. Д. Базилевич, Л. О. Баластрик. – К. : АТІКА, 2002. – 368 с.
5. Регулювання / Г. Башнянин, О. Вовчак, О. Макарець, С. Мочерний // Економічна енциклопедія. – К. : Вид. центр «Академія», 2002. – Т. 3. – С. 171.
6. Про застосування сучасних інформаційних технологій на фінансовому ринку України // Любіч О. О. Теоретичні основи прийняття фінансових рішень на макrorівні / О. О. Любіч. – К. : НДФІ, 2004.
7. Фінанси : вишкіл студії : навч. посіб. / [за ред. д. е. н., проф. С. І. Юрія]. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 520 с.
8. Камінська І. М. Фінансова спроможність регіонів України у контексті євроінтеграційних процесів // Економічні науки. Серія «Економічна теорія та економічна історія». Збірник наукових праць ЛНТУ. – Випуск 6 (23). – Ч. 1. – Луцьк, 2009.
9. Зайчикова В. В. Місцеві фінанси України та європейських країн / В. В. Зайчикова. – К. : НДФІ, 2007. – 299 с.

Попивняк О. М.

Дрогобычский государственный педагогический университет имени Ивана Франка

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ МЕХАНИЗМА
ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ДЕПРЕССИВНЫХ ТЕРРИТОРИЙ**

Резюме

Исследованы особенности формирования механизма финансового обеспечения развития депрессивных территорий с учетом его структурных элементов. Предложены инструменты оценки финансового обеспечения в контексте сбалансированного развития депрессивных территорий.

Ключевые слова: депрессивные территории, финансовый механизм, финансовое обеспечение, финансовая регуляция, финансовые инструменты.

Popivniak O. M.

Drohobych State Pedagogical University

**EKONOMICAL ESSENCE AND SIGNIFICANCE OF THE FINANCIAL PROVISION MECHANISM
FOR DEVELOPMENT OF THE DEPRESSED TERRITORIES**

Summary

This article studies formation peculiarities of the financial provision mechanism for development of the depressed territories taking into account its structural elements. The author proposes instruments of evaluation of financial provision in the context of a balanced development of the depressed territories.

Key words: depressed territories, financial mechanism, financial provision, financial regulation, financial instruments.

УДК 330.131.7:005.334:351.746.1

Пристемський О. С.

Херсонський державний аграрний університет

МІСЦЕ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА В СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

У статті було досліджено поняття «економічна безпека». Розглянуто основні моменти забезпечення економічної безпеки на підприємстві. Розглянуто суть та еволюцію поняття економічної безпеки підприємництва. Визначено місце економічної безпеки підприємництва в системі національної безпеки країни.

Ключові слова: економічна безпека, підприємництво, національна безпека, загрози, захист.

Постановка проблеми. Ефективний розвиток національного господарства значною мірою залежить від рівня забезпеченості його економічної безпеки, оскільки лише за такої умови може проводитись незалежна зовнішня і внутрішня політика, яка відповідає національним інтересам. Економічна безпека держави є складною багаторівневою системою, яка неодмінно потребує захисту всіх її компонент на різних рівнях ієрархії управління економікою: держави, регіону, галузі, сектора економіки, окремого підприємства, особи.

Формування сприятливого та передбачуваного правового поля для розвитку підприємництва і реалізації права на підприємницьку діяльність є невід'ємною компонентою розвитку та економічної безпеки України, пріоритетною функцією органів державного управління в умовах ринкової економіки, реалізація якої необхідна для демократизації суспільства, забезпечення добробуту громадян, формування цивілізованого конкурентного середовища. Належний рівень економічної безпеки бізнесу є запорукою соціального та економічного розвитку держави, особливо в умовах прискорення процесів інтеграції України до міжнародних економічних організацій.

Метою статті є вивчення та систематизація наукових поглядів на суть та еволюцію економічної безпеки підприємництва та визначення її ролі в системі національної безпеки країни.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Проблема економічної безпеки підприємництва, в тому числі на різних рівнях ієрархії управління економікою досліджується у наукових працях таких відомих вітчизняних та зарубіжних науковців, як Л. Абалкін, В. Абрамов, Ю. Алтухов, В. Андрійчук, Г. Андрощук, О. Барановський, І. Бінько, В. Богомолів, А. Блінов, З. Варналій, Г. Вечканов, О. Власюк, В. Воротін, А. Гальчинський, В. Гець, Т. Гладченко, О. Гончаренко, А. Горбунов, В. Духов, А. Драга, М. Єрмошенко, А. Качинський, В. Кириленко, Т. Клебанова, Т. Ковальчук, А. Козаченко, М. Козоріз, Б. Кравченко, П. Крайнев, Д. Ляпін, І. Мазур, О. Маліновська, В. Мунтіян, Г. Пастернак-Таранушенко, Н. Ревчук, В. Сенчагов, А. Сухоруков, Т. Хайлова, В. Шлемко та ін. Поряд з тим, недостатня увага приділена вивченню суті та еволюції поняття економічної безпеки підприємництва в системі національної економіки.

Результати дослідження. Формування сприятливого, прозорого та передбачуваного правового і економічного поля для реалізації громадянами права на підприємницьку діяльність є невід'ємною компонентою належного соціально-економічного розвитку держави, пріоритетною функцією органів державного управління в умовах ринкової економіки, реалізація якої необхідна для демократизації суспільства, забезпечення добробуту

громадян, формування цивілізованого конкурентного середовища. Доцільно говорити про наявність взаємозв'язку між забезпеченням вільного підприємництва, сприятливого економіко-правового середовища бізнесу, соціально-економічним зростанням держави, формуванням визначальних складників системи безпеки національної економіки. Безперечно, проблема забезпечення економічної безпеки держави характеризується найвищим рівнем пріоритетності та складності категорії, великою кількістю функціональних елементів та чинників, які її визначають. У зв'язку з цим обґрунтування теоретичних засад поняття «економічна безпека підприємництва» потребує узгодження із системою економічної безпеки держави, її структурними складниками, а також визначення місця економічної безпеки підприємницької діяльності у цій системі, здійснення ієрархічної декомпозиції рівнів управління безпекою національної економіки. Потреба у зміцненні економічної безпеки підприємництва (зокрема, як чинника економічної безпеки держави) актуалізується в умовах ринкової системи господарювання, оскільки входить до переліку життєво необхідних елементів ефективного функціонування соціальної та економічної системи суспільства, механізму управління нею, забезпечення її захисту та розвитку.

Категорія «економічна безпека» та її структурні, функціональні компоненти, в тому числі за рівнями ієрархії управління, почали вивчатися в Україні відносно недавно – з початку 90-х роках минулого століття, що певною мірою пов'язано із здобуттям Україною незалежності, формуванням державності, становленням національних, в тому числі економічних інтересів. Як зазначає Пастернак-Таранушенко Г. у своїй праці «Економічна безпека держави», – одному з перших наукових вітчизняних досліджень поняття економічної безпеки, держава – це організаційно-керівне утворення, яке створює суспільство для організації та управління країною з метою забезпечення суспільних потреб, потреб населення та кожного її громадянина [1, с. 144].

Водночас з метою відображення місця економічної безпеки підприємництва у системі безпеки держави доцільно провести декомпонувannya останньої. Так, Жаліло Я. розглядає такі три основних рівні національної економічної безпеки: держави загалом, суб'єкта господарювання (підприємства) та особи, а критеріальною ознакою поділу інтересів економічної безпеки різних рівнів ієрархії управління економікою вважає зміст відтворювальних процесів [2, с. 93]. На рівні підприємства – це забезпечення процесу виробництва; особи – споживання; соціально-економічної системи – перерозподіл ресурсів.

Сьогодні поняття економічної безпеки держави визначають як загальнонаціональний комплекс

заходів, спрямованих на забезпечення стійкого розвитку та удосконалення структури економіки, створення механізму протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам. Відповідно пріоритетами в зміцненні безпеки країн Західної Європи виступають благополуччя, захищеність громадянина та ін. Сенчагов В. у праці «Экономическая безопасность России» [3, с. 26] дає таке визначення поняття «економічна безпека держави» – рівень розвитку економіки та інститутів влади, за якого забезпечується гарантований захист національних інтересів, соціально орієнтований розвиток країни загалом, належний оборонний потенціал навіть за найбільш несприятливих умов розвитку внутрішніх та зовнішніх процесів. Вечканов Г. [4, с. 31] доповнює це визначення в частині рівня сформованості спеціально створених у країні правових норм, законодавчих та виконавчих органів, а також засобів, методів та напрямів, які забезпечують надійний захист національних інтересів.

Акімов В., Бريدун Є. та Ватагін М. [5, с. 26], обґрунтовуючи своє визначення суті поняття «економічна безпека держави», вносять до стану захищеності інтересів соціально-економічної системи можливість забезпечення її сталого розвитку, а під економічною безпекою розуміють сукупність умов та факторів, які забезпечують незалежність національної економіки, її стабільність та стійкість, здатність до постійного оновлення і удосконалення; захищеність економічних, політичних, екологічних, правових та інших потреб суспільства і його громадян; забезпечення передумов для виживання в умовах кризи та майбутнього розвитку; захист життєвоважливих інтересів країни та її території, зважаючи на ресурсний потенціал, збалансованість та динаміку розвитку; створення внутрішнього імунітету та зовнішньої захищеності від дестабілізаційних впливів; конкурентоспроможність країни на світових ринках, об'єктів і територій на внутрішньому ринку та стійкості фінансового становища; забезпечення належних умов життя та стійкого розвитку особистості, збереження екології. Загальною умовою вирішення проблем економічної безпеки за кожним з цих напрямів є наявність ресурсів для розширеного відтворення економічного потенціалу. Таке визначення суті поняття «економічна безпека держави» вважаємо найбільш повним і комплексним. Воно також може бути методичною основою для визна-

чення місця і ролі у ній економічної безпеки підприємництва.

Кожен вищий рівень системи управління економічною безпекою держави має формувати сприятливі засади та передумови забезпечення захищеності компонент і функціональних складників об'єкта економічної безпеки нижчого рівня. Таку думку висловлює Гладченко Т. [6, с. 20], яка обґрунтовує не лише доцільність виокремлення таких рівнів економічної безпеки як рівень держави, регіону, галузі, підприємства, людини, але й вважає це об'єктивною передумовою вивчення категорії «економічна безпека підприємництва». Уточненням цього може бути розгляд економічної безпеки підприємницької діяльності безпосередньо на кожному з цих рівнів ієрархії управління економікою. Економічна безпека підприємництва відіграє визначальну роль у зміцненні безпеки національної економіки і є передумовою її стабільного розвитку. Існує взаємозалежність між розвитком підприємництва та забезпеченням таких функціональних складників безпеки держави, як: фінансовий, соціальний, технологічний, продовольчий, зовнішньоекономічний, демографічний, енергетичний та екологічний.

Категорія економічної безпеки підприємницької діяльності є частиною поняття економічної безпеки підприємництва як сектора економіки. Вона відображає рівень захищеності і безпечності ведення підприємством новаторської господарської діяльності на відповідному ринку, пов'язаної із залученням ресурсів, ризиком, є закономірною та має на меті систематичне отримання прибутку. Відповідно, економічна безпека підприємницької діяльності стосується лише окремої діяльності підприємства, але разом з тим зрозуміло, що серед її загроз є втрата майна і ресурсів, які підприємство залучає до ведення цієї діяльності.

Висновки. Отже, економічна безпека підприємництва відіграє визначальну роль у зміцненні безпеки національної економіки та є передумовою її стабільного розвитку. Визначена взаємозалежність між розвитком підприємництва та забезпеченням таких функціональних складників безпеки держави, як фінансовий, соціальний, технологічний, продовольчий, зовнішньоекономічний, демографічний, енергетичний та екологічний. Усвідомлення місця економічної безпеки підприємництва у системі безпеки національної економіки змушує більш ґрунтовно підійти до обґрунтування змісту цієї економічної категорії.

Список літератури:

1. Пастернак-Таранушенко Г. А. Економічна безпека держави. Статистику процесу забезпечення / Геннадій Адольфович Пастернак-Таранушенко ; за ред. Б. Кравченка. – К. : Кондор, 2002. – 302 с.
2. Жаліло Я. А. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика / Ярослав Анатолійович Жаліло. – К. : НІСД, 2003. – 224 с.
3. Экономическая безопасность России : общ. курс : учеб. / Под ред. Вячеслава Константиновича Сенчагова. 2-е изд. – М. : Дело, 2005. – С. 72.
4. Вечканов Г. С. Экономическая безопасность : учеб. / Григорий Сергеевич Вечканов. – СПб. : Питер, 2007. – С. 31-32.
5. Актуальные проблемы устойчивого развития : кол. моногр. / В. А. Акімов, Е. В. Бريدун М. Ю. Ватагін и др. ; под общ. ред. И. В. Недина Е. И. Сухина. – К. : Знання України, 2003. – С. 26-29.
6. Гладченко Т. М. Науково-методичні основи створення механізму державного управління і регулювання системи безпеки підприємницької діяльності : регіональний аспект : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : 25.00.02 «механізми державного управління» / Таїсія Миколаївна Гладченко ; [Донецька держ. академія управління]. – Донецьк, 2004. – 20 с.

Пристемский А. С.

Херсонский государственный аграрный университет

МЕСТО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

Резюме

В статье было исследовано понятие «экономическая безопасность». Рассмотрены основные моменты обеспечения экономической безопасности на предприятии. Рассмотрено сущность и эволюция понятия экономической безопасности предпринимательства. Определено место экономической безопасности предпринимательства в системе национальной безопасности страны.

Ключевые слова: экономическая безопасность, предпринимательство, национальная безопасность, угрозы, защита.

Prystemskiy O. S.

Kherson State Agricultural University

PLACE OF ECONOMIC SAFETY OF A BUSINESS IN THE SYSTEM OF NATIONAL SECURITY

Summary

In the article there were examined the concept of «economic safety of the enterprise». Reviewed the main points of the economic security of the enterprise. The essence and evolution of notion «economic safety of a business» is given. Place and role of economic safety of a business in system of national security is defined.

Key words: economic safety, business, national security, threats, protection.

УДК 330.322.2

Процюк Т. Б.

Національна академія внутрішніх справ

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ
В ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЦІ ПРОВІДНИХ КРАЇН СВІТУ

Досліджено основні напрямки інвестиційно-інноваційної діяльності у провідних країнах світу в електроенергетичному секторі.

Ключові слова: інвестиції, інновації, світова енергетика, електроенергетика.

Постановка проблеми. Розвиток енергетичного сектору будь-якої країни залежить від рівня інвестицій в даний сектор, а також розроблення інновацій щодо удосконалення та оптимізації сфери енергетики. Пошук альтернативних шляхів енергії, впровадження відновлюваних технологій використання енергоресурсів, зменшення рівня шкідливих викидів в атмосферу та охорона навколишнього природного середовища тощо спонукає до постійного удосконалення існуючих технологій видобутку та виробництва енергетичних ресурсів. А це в свою чергу вимагає значних фінансових затрат. Крім того, із вкладенням грошових коштів в інноваційні проекти в сфері енергетики очікується в майбутньому отримання інвестиційного доходу в ході їх реалізації, що ускладнюється в свою чергу складністю прогнозування та нестабільністю даного сектору. Вивчення та практична реалізація інвестиційних проектів на зарубіжному досвіді сприятиме зменшенню ризиків при впровадженні їх у вітчизняну енергетику.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інвестиційно-інноваційної діяльності в енергетичному секторі, а також окремих його галузей присвячена значна кількість наукових праць, зокрема таких вітчизняних вчених як Гесця В., Амоші О., Антонюка Л., Гальчинського А., Федулової Л., Холода Б., Ткаченка В., Тяна Р., Швець А., Денисюк С., Кириленко О., Стогній Б. та інших. Крім того, прийнято низку нормативно-правових актів щодо розвитку енергетики на законодавчому рівні. Однак не існує на сьогоднішній день посеред науковців та урядовців спільної позиції щодо напрямків і стратегій розвитку енергетики не лише в Україні, а і в провідних країнах світу. Для вирішення їх потрібні нові дослідження як на теоретико-методологічному, так і на науково-практичному рівнях всіх аспектів розвитку паливно-енергетичного комплексу, зокрема електроенергетичної галузі.

Мета статті – аналіз та дослідження інвестиційно-інноваційної діяльності в електроенергетичному секторі провідних країн світу із виокремленням основних стратегічних напрямів розвитку даного сектору.

Виклад основного матеріалу. За прогнозами МЕА, за 2007-2030 роки на розвиток електроенергетики прогнозується направити 13,6 трлн. дол. США, або більше половини загальносвітових обсягів інвестування в енергетичний сектор, при цьому 6,8 млрд. дол. – на будівництво електростанцій загальною потужністю 4 539 ГВт.

До 2030 року прогнозується зростання загальної потужності АЕС від 374 ГВт до 498 ГВт, або на 33,1%. При цьому в Китаї буде введено 45 ГВт потужностей, у Росії – 18 ГВт, в Індії – 17 ГВт, у США – 15 ГВт. Темпи розвитку поновлювальних джерел енергії, у тому числі і ГЕС, оцінюються на рівні 2,1% щорічно.

З метою забезпечення прогнозованого до 2030 року обсягу викидів, за оцінкою МЕА, необхідно довести частку потужностей ГЕС, АЕС, ТЕС з новими технологіями мінімізації викидів CO₂ та поновлювальних джерел енергії в структурі виробництва електричної енергії до 26% (у 2006 році ця величина становила 19%), що потребує збільшення інвестицій в інфраструктуру енергетики і виробництво енергетичного обладнання на 4,1 трлн дол. США (близько 0,2% річного ВВП світу). При цьому частка використання вугілля під час виробництва електричної енергії зросте від 41 до 44%, частка природного газу зменшиться, а частка поновлювальних джерел енергії зросте від 18% у 2006 році до 20% – у 2020 році і 23% – у 2030 році.

Інноваційні технології в енергетиці розвиваються в напрямку використання нового покоління атомних реакторів, газотурбінних установок замкнутого циклу для збільшення ефективності роботи електростанцій на природному газі, енергоблоків теплових електростанцій із впровадженням передових ефективних технологій з використанням вугілля, у тому числі і парових енергоблоків із надкритичними параметрами пари, які дають змогу збільшити тепловий коефіцієнт корисної дії нових електростанцій на вугіллі понад 46%, знизити питомі капіталовкладення на одиницю потужності.

Для подальшого розвитку енергетичної сфери, за оцінкою МЕА, необхідно розширити інвестування в розробку четвертого покоління АЕС, систем для уловлювання і захоронення CO₂ у разі використанні органічних палив в енергетиці, більш ефективні фотоелектричні пристрої, акумулятори електроенергії, теплові елементи, теплові насоси тощо. Зокрема, в США, ЄС і Японії розроблено довгострокові (на 15-30 років) національні програми зі створення пилувугільних енергоблоків з ККД 55-57% та нульовими викидами CO₂, якими передбачено удосконалення технологій з використання енергоблоків із надкритичними параметрами, інтегрованого циклу газифікації вугілля та уловлювання і підземного зберігання CO₂ в геологічних пустотах. Фінансування зазначених та інших надсучасних розробок уже здійснюється Євросоюзом, Департаментом енергетики США та Центральною енергосистемою Японії. Започатковано впровадження ряду критичних конкурентоспроможних технологій.

Для створення генеруючих потужностей з низьким і нульовим використанням вуглецю в електроенергетиці за сценарієм МЕА до 2030 року потрібно додатково інвестувати 2,4 трлн дол. та 2,7 трлн дол. – у розроблення і виробництво більш енергоефективного енергетичного обладнання, пристроїв і приладів. Зокрема:

У Німеччині розроблено проект вугільного енергоблока потужністю 555,5 МВт з ККД 45,9%.

У Польщі компанія Foster Wheeler поставила на ТЕС Lagisza для енергоблока потужністю 460 МВт котел із надкритичними параметрами пари з топкою ЦКС.

У Франції Енергокомпанія Electricite de France замовила компанії Alstom проект котла СКД з ЦКС для енергоблоку потужністю 600 МВт.

В Італії енергокомпанія Enel замінює газомазутні котли на ТЕС пиловугільними котлами з супернадкритичними параметрами пари потужністю 660 МВт та ККД 44,7%.

У США продовжується дослідження з вибору оптимальних параметрів і схем енергоблоків з супернадкритичними параметрами нового покоління.

Ряд фірм Західної Європи працюють над удосконаленням вугільного енергоблока з перегрівом пари до 700°C. Передбачається, що завдяки використанню нових «суперсплавів», які розробляються, енергоблок матиме параметри свіжої пари: 37,5 МПа, 700°C.

В Росії планується замінити вугільних енергоблоків з надкритичними параметрами, які вичерпали свій ресурс, на сучасні блоки з супернадкритичними параметрами: 30 МПа, 600°C. При цьому передбачається збереження головного корпусу та інфраструктури промплощадки ТЕС, що дасть змогу знизити майже на 30-40% обсяги капіталовкладень і скоротити термін будівництва на 2-3 роки порівняно з будівництвом на новій площадці.

У США, за період 2004-2007 років, після невдалого в більшості штатів проведення дерегулювання діючого енергоринку (що призвело до недопустимого зниження резервування потужностей та надійності роботи енергосистем за виправданого зростання прибутковості генеруючих компаній за рахунок значного зростання цін на електроенергію) та прийняття Федеральною енергетичною комісією (FERC) рішення щодо повернення в більшості Штатів до регульованого енергоринку, відпрацьовано унікальне законодавство щодо забезпечення пріоритетів надійності електропостачання в умовах ринкової економіки, у тому елі встановлено 30%-ний норматив резерву потужності.

У країні значні обсяги інвестицій спрямовуються в розвиток вугільних електростанцій з нульовими викидами парникових газів. Зокрема, держава інвестує більше 150 млн. доларів в реалізацію одного з таких проєктів, будівництво якого здійснює державно-приватний консорціум «FutureGen» з приєднанням до фінансування цього проєкту приватних компаній. Реалізується амбіційна інноваційна програма будівництва «інтелектуальних» електромереж ХХІ віку Єдиної енергосистеми США–Канади–Мексика. Якщо діюча політика і обсяги петицій зберуться, то, за висновками звіту Національної науково-технічної ради США, до 2035 року в США можливе доведення частки поновлювальних джерел енергії в енергобалансі до 20%. Лише за два останні роки за рахунок значного нарощення інвестицій в розвиток поновлювальних джерел енергії потужність вітрових електростанцій зросла більш ніж у 2 рази (до 25,2 млн. кВт). При цьому у 2008 році введено в експлуатацію 8,4 млн. кВт, або 35% від загального обсягу введеної потужності всіх видів генерації. На початку 2009 року Міністерство енергетики США виділило 785,5 млн. дол. на підтримку виробництва третього покоління біологічного палива.

У Франції завдяки діяльності Комісії регулювання ринку електроенергії, створеної відповідно до рекомендацій Ради Європи, в умовах регулю-

ваного енергоринку впроваджено ефективну систему стимулювання інвестування в розвиток державної енергетичної компанії. Комісія здійснює погодження інвестиційних програм і контроль за їх виконанням, контроль за відповідністю енергетичного балансу та резерву потужностей потребам розвитку економіки країни для забезпечення відповідного рівня надійності енергопостачання.

До 2020 року Франція передбачає інвестувати 450 млрд. євро переважно в розвиток енергозбереження, поновлювальних джерел енергії та екології. З них частка державного сектора становитиме близько 170 млрд. євро. Приватні домогосподарства до 2012 року країні зобов'язані щорічно інвестувати по 5,3 млрд. євро в індивідуальні опалювальні системи (теплові насоси, сонячні батареї тощо). При цьому приватним структурам надається право 30-річної пільгової оренди.

У Китаї з кінця 90-х років реалізується широкомасштабна програма, яка передбачає направлення інвестицій у будівництво електростанцій за типовими проєктами за суттєвого скорочення номенклатури обладнання. Лише за 2002-2008 роки в країні інвестовано кошти в будівництво біля 695 ГВт енергетичних потужностей, у тому числі близько 390 ГВт на вугільних ТЕС (щорічно від 30 до 115 ГВт) з одночасним виведенням з експлуатації застарілих та неефективних електростанцій. За означений період темпи введення енергетичних потужностей у країні більше ніж у 30 разів перевищили темпи розвитку російської енергетики.

Такому інвестиційному прориву сприяло успішне проведення реформування та послідовного розвитку енергетичної сфери економіки країни – енергетичного машинобудування, будівельної індустрії і проєктно-конструкторського напрямку а також повсюдного переходу до моделі «Єдиний покупець», що дало змогу за рахунок регулювання тарифів і недопущення необмеженої прибутковості енергокомпаній забезпечити стимулювання притоку інвестицій.

Китайському уряду шляхом ефективного регулювання закупівельних цін на електроенергію від генеруючих компаній та відповідного законодавчого стимулювання вдалося створити конкурентні умови боротьби за право встановлення на своїх електростанціях обладнання останнього покоління. Зокрема, в країні успішно будуються потужні теплові електростанції на супернадкритичних параметрах (ТЕС Huaneng – 4 енергоблоки по 1000 МВт, ТЕС Yuhuan тощо) з ККД, ВИЩИМ 45%, оснащених високоефективними електрофільтрами і системами десульфуризації. На одній із нових парогазових електростанцій, побудованій на сучасному обладнанні, до склад якої входять три енергоблоки по 400 МВт, чисельність обслуговуючого персоналу становить всього 42 працівники, що забезпечило самий низький у світовій енергетиці штатний коефіцієнт.

Запроваджені в країні правила «китайської націоналізації» вимагають установлення на нових електростанціях не менше 3/4 обсягу вітчизняного обладнання, що стимулювало випереджаючий розвиток енергетичного машинобудування за активного залучення провідних зарубіжних компаній у створення потужних спільних підприємств. Замовлення на обладнання одночасно для декількох каскадів ГЕС і груп ТЕС розміщують на національних або спільних з провідними іноземними компаніями (Westinghouse, Siemens тощо) підприємствах, розташованих у країні. Такий підхід дає змогу зменшити питомі витрати на будівництво в

1,5-2 рази, більшою мірою завантажити промисловість, будівництво, транспорт, створити умови для подальшого розвитку економіки на базі ефектної енергетики.

У результаті інтенсифікації розвитку енергетичної сфери Китай посів друге місце в світі після США за обсягом виробництва електроенергії (3 470 млрд. кВт.год), забезпечуючи потреби країни в енергії на 90%. Наведені та інші ефективні заходи сприяли такому інтенсивному розвитку енергетичної сфери Китаю. Тільки в цьому році Китай планує десятикратне збільшення обсягу інвестицій в економіку, що сприятиме подальшому інтенсивному розвитку енергетики країни.

Завдяки використанню передових технологій провідних світових компаній, а також запровадженню сучасних методів контролю за виробництвом, китайські виробники змогли відмовитися як від контрольного збирання обладнання на заводах, так і від теплових випробувань, і перенести цю роботу безпосередньо на електростанцію. Все це дало змогу значно скоротити вартість і в 2,5-3 рази збільшити виробництво енергетичного обладнання, у тому числі і обладнання з надкритичними параметрами та введення нових потужностей.

Урядом країни розроблено механізми стимулювання підрядного будівництва, у тому числі за кордоном, забезпечення контролю за підвищенням якості робіт та збору інформації про об'єкти підрядного будівництва. Прикладом спільної роботи є будівництво генеруючих потужностей «під ключ» на Троїцькій ГРЕС (Росія) із двома енергоблоками по 660 МВт для ОАО «Газпром».

У Росії електроенергетичний сектор економіки потребує значних інвестицій. Знос основних виробничих фондів у електроенергетиці країни в цілому перевищує 58%, наростає процес фізичного і морального старіння генеруючого обладнання. У 2010 році основне генеруюче обладнання загальною потужністю 104 тис. МВт (50% діючого устаткування) ТЕС і ГЕС виробить свій ресурс, а до 2020 року – 150 тис. МВт діючих потужностей, у результаті чого рівень фізично і морально зношеного обладнання перевищуватиме 70% від загальної потужності ТЕС і ГЕС.

Енергетичною стратегією Росії до 2030 року передбачається загальний обсяг інвестицій у паливно-енергетичний комплекс в обсязі 2 356-2763 млрд. дол., з яких 572-888 млрд. дол., або 24-32% буде направлено в електроенергетику, 113-134 млрд. дол., або 4,8 у поновлювальні джерела енергії, ще 40-45 млрд. дол., або 1,7-1,6% будуть спрямовані на розвиток автономної енергетики. В енергозбереження в галузях економіки передбачається направити 242-253 млрд. дол.

Уточнений варіант Енергетичної стратегії країни передбачає перехід від періоду подолання кризових явищ до посткризового розвитку, включаючи інфраструктуру, підвищення енергоефективності та інноваційне оновлення галузей ПЕК.

Для повернення інвестицій передбачається провести інфраструктурний розвиток електроенергетики не лише за рахунок зростання тарифів, а й через прямі державні вкладення або механізми приватно-державного партнерства, які будуть гарантувати повернення інвестицій. Пропонується створити єдиний інвестиційний закупівельний Центр у електроенергетиці, якому на договірній основі з енергокомпаніями надаватиметься право закупівлі основного обладнання для всієї галузі, що дасть змогу перейти від разових замовлень

машинобудівельним підприємствам до оптових і координованих замовлень на 5-7 і більше років, з відповідним значним зниженням собівартості виготовлення обладнання. Оптові закупівлі, короткий типорозмірний ряд обладнання та типові проекти дадуть значний ефект для виробників обладнання, виконавців робіт і, в кінцевому рахунку, для споживачів. Саме такі форми інвестування в енергетику реалізуються сьогодні в Китаї, де за цією схемою вводять до 20% нових енергопотужностей.

В умовах фінансово-економічної кризи на період 2009-2011 років у зв'язку з очікуваним зниженням енергоспоживання (у межах 10%) та здійснюваною структурною перебудовою економіки країни проведено відповідне коригування раніше прийнятої Урядом Генеральної схеми розвитку ПЕК до 2020 року. Доопрацьована інвестиційна програма в цих умовах на зазначений період становить 1 810 млрд. руб. Обсяг інвестиційної програми електроенергетики, в уставних капіталах якої приймає участь держава на 2009 рік і на період 2010-2011 років скоротилася на 301 млрд. руб. Відповідно до цього уточнено введення генеруючих потужностей (5 850 МВт), ліній електропередач (39,5 тис. км) та трансформаторних потужностей (17 007 МВА). Частка гідрогенерації в загальному обсязі введених потужностей за весь період становить 33%, атомної енергетики та теплових електростанцій по 34%. Основними джерелами фінансування інвестиційних програм на 2009 рік визначено тарифні відрахування – 32%, бюджетні кошти – 24%, кошти від продажу активів – 9,5% та кредитні ресурси.

В Росії в умовах реформування регульованого ринку електроенергії (біля 50% тарифоутворення дерегульовано) через втрату контролю за прибутковістю генеруючих компаній, формування тарифів і системних послуг з передачі електричної енергії по розподільчих мережах, значно зростає вартість електроенергії для споживачів. Так, наприклад, на Далекому Сході, де частку відносно дешевої енергії гідроенергетики доведено майже до 50%, замість відповідного зниження вартості електроенергії в цьому регіоні, вона зросла для промисловості з 1999 року у вісім разів і становить для найбільш теплофікаційного регіону країни – Хабаровського краю – 10 центів/кВт.год, що на 30% перевищує рівень середнього тарифу в США.

У таких умовах Урядовим рішенням країни запроваджено часткове регулювання тарифоутворення та доручено Міністерству енергетики не допускати в умовах лібералізації енергоринку неконтрольованого зростання тарифів з тим, щоб цінова і тарифна політика в енергетиці в умовах подолання фінансово-економічної кризи не стала гальмом реалізації інвестиційних програм як в енергетиці, так і в інших галузях економіки.

Проблемою інноваційного розвитку енергетики Росії є вкрай низьке фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, у результаті чого за оцінкою експертів, Росія на 10-15 років відстає від передового зарубіжного рівня основних технологій і обладнання. У той же час масове використання зарубіжного обладнання на нових ТЕС призводить до значного зростання вартості будівництва і збільшення витрат на технічне обслуговування під час експлуатації електростанцій.

Рівень машинобудівельного і будівельно-монтажного комплексів вкрай низький, у результаті чого, що інвестиційну програму 2008-2010 років у електроенергетиці виконано лише на третину.

На урядовому рівні розглянуто і прийнято інвестиційну програму розвитку Міжрегіональної розподільчої мережної компанії (МРСК), споживачами якої являються близько 80% населення країни в 69 регіонах обсягом близько 120 млрд. руб. на 2010 рік при загальній потребі для модернізації зношеного обладнання (48%) більше 1 трлн. руб.

В Росії в умовах кризи в найбільш вигідному становищі щодо реалізації прийнятих раніше інвестиційних програм є ряд генеруючих компаній, контрольні пакети акцій яких мають іноземні інвестори (ОГК-4 – E.ON, ОГК-5 – італійська Inel та ТГК-10 – фінський Фортум тощо), що зумовлено

збереженням можливостей їх доступу до іноземних кредитних ресурсів через своїх основних акціонерів.

Висновки і пропозиції. Результати проведеного аналізу розвитку та модернізації електроенергетичного сектору свідчать про значний крок у вирішенні питання підвищення енергоефективності ресурсів, а також формуванню інвестиційних проєктів та їх практичне втілення. Порівняння між провідними країнами світу особливостей втілення інвестиційно-інноваційної діяльності в розвитку електричного ринку дало можливість вибору, яким шляхом можна модернізувати вітчизняну електроенергетичну галузь.

Список літератури:

1. Key World Energy Statistics 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iea.org/>.
2. Energy Yearly Statistics 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epp.eurostat.ec.europa.eu>.
3. Аналіз ефективності використання енергетичних ресурсів на виробництво одиниці ВВП у провідних зарубіжних країнах, Росії та України / відділ інформаційно-аналітичного забезпечення НТЦЕ НЕК «Укренерго». – К., 2010. – 49 с.
4. Збірник інформаційно-аналітичних робіт щодо стану та прогнозу розвитку енергетичної сфери зарубіжних країн за 2009 рік / відділ інформаційно-аналітичного забезпечення НТЦЕ НЕК «Укренерго». – К., 2009. – 213 с.

Процюк Т. Б.

Национальная академия внутренних дел

ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ ВЕДУЩИХ СТРАН МИРА

Резюме

Исследованы основные направления инвестиционно-инновационной деятельности в ведущих странах мира в электроэнергетическом секторе.

Ключевые слова: инвестиции, инновации, мировая энергетика, электроэнергетика.

Protsiuk T. B.

National Academy of Internal Affairs

INVESTMENT AND INNOVATION ACTIVITIES IN THE ELECTRICITY THE WORLD LEADING COUNTRIES

Summary

The basic areas of investment and innovation in the leading countries in the world in the electricity sector.

Key words: investment, innovation, world electricity, electricity.

УДК 338.486.2

Пужанська А. В.

Черкаський державний технологічний університет

СТРАТЕГІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

У статті досліджені основні завдання, які покликана виконувати інвестиційна стратегія. Побудована піраміда реалізації інвестиційної стратегії із забезпеченням соціально-економічного розвитку, яка проходить три етапи. Розглянуто основні типи проектів розвитку інвестиційного потенціалу регіону. Висвітлено особливості територіального брендингу як інструменту ефективної інвестиційної політики регіонів.

Ключові слова: валовий регіональний продукт, комунікаційна платформа, брендинг територій, соціально-економічний розвиток, інвестиційна привабливість регіону, державно-приватне партнерство, портфель інвестиційних проектів.

Постановка проблеми. Сучасний стан економіки і тенденції економічних перетворень в Україні викликають необхідність використання якісно нового підходу до стратегії інвестиційного розвитку регіонів для досягнення стійкого ефекту. В умовах економічної кризи області України відчувають брак фінансування, що спонукає їх переходити до самостійного розвитку. Формування бренду для певної території найчастіше є ресурсом для її ефективного функціонування та розвитку, що, у свою чергу, сприяє рішенню багатьох управлінських проблем.

Актуальність розробки інвестиційної стратегії території полягає в тому, що в сучасних соціально-економічних умовах багато областей не можуть, як було раніше, розвиватися, використовуючи для цього переважно реальний сектор економіки. Зараз перед областями стоїть проблема ефективного використання нематеріальних джерел для продовження саморозвитку та отримання додаткових доходів.

Аналіз останніх досягнень і публікацій. Теоретичні проблеми стратегії інвестиційного розвитку регіону досліджені в роботах таких вітчизняних та зарубіжних учених як І. Балдерьян, Д. Візгалов, А. Панкрухін, Т. Сачук, О. Соскіна, С. Анхольт, К. Дінні, Ф. Котлер, І. Рейн, Д. Хайдер, К. Асплунд та інші.

Незважаючи на значний внесок у вирішення проблеми вказаними ученими, інвестиційна стратегія розвитку регіону та брендинг територій є недостатньо вивченою сферою теоретичного менеджменту та маркетингу. Питання створення умов для прискорення темпів економічного розвитку регіонів та диверсифікації структури економіки недостатньо опрацьовані. Подальша їх розробка і адаптація до специфіки теперішніх зовнішніх та внутрішніх економічних умов дозволить областям підвищити стратегічну стійкість і конкурентоспроможність. Все вищесказане зумовило мету дослідження.

Мета дослідження – розробити стратегію інвестиційного розвитку регіону для активного розвитку його пріоритетних галузей.

Виклад основного матеріалу. Головна ціль інвестиційної стратегії – створити умови для прискорення темпів економічного розвитку регіону та диверсифікації структури економіки з акцентом на розвиток пріоритетних галузей.

Метою інвестиційної стратегії регіону є постановка та реалізація на практиці шести основних завдань. Перше завдання полягає у розвитку пріоритетних галузей спеціалізації регіону, що дозволить збільшити вклад таких галузей у валовий регіональний продукт (ВРП) та створить нові робочі місця. Друге завдання має на меті покращити базові умови для залучення інвестицій. Така дія призведе до збільшення їх об'єму. Третє завдання – це створення інституту розвитку, який відповідатиме саме за інвестиційний розвиток, завдяки роботі інституту передбачається створення нових робочих місць, як і при виконанні першого завдання. Четверте завдання передбачає розвиток системи залучення державного фінансування шляхом введення в дію відповідних державних проектів. За п'ятим завданням – розвиток людського капіталу, малих та середніх підприємств, що призведе до зростання їх числа. Заключне завдання – шосте, що дозволяє створити комунікаційну платформу і збільшити упізнаваність брендів компаній.

Інвестиційна стратегія є важливою, але не єдиною складовою системи управління регіоном, вона не підміняє стратегію соціально-економічного розвитку, але пропонує інструментарій, який необхідний для успішної реалізації пріоритетів розвитку (вони визначені як в основній стратегії так і в галузевих стратегічних документах регіону). Обидві стратегії взаємопов'язано базуються на:

- функціональних стратегіях, що визначають практичний інструментарій реалізації більш високорівневих стратегій;

- галузевих стратегіях, що визначають цілі, пріоритети та основні проекти за галуззю;



Рис. 1. Піраміда реалізації інвестиційної стратегії із забезпеченням соціально-економічного розвитку

- стратегії соціально-економічного розвитку, що визначає довгострокові цілі, пріоритети розвитку, основні проекти.

Результатом реалізації інвестиційної стратегії є забезпечення соціально-економічного розвитку (СЕР).

Автором пропонується наступний механізм реалізації стратегії (рис. 1).

Очільною функцією інвестиційної стратегії виступає моделювання умов інвестиційної привабливості регіону. За цією функцією автор виділяє бренд регіону, який напряму залежний від кадрового потенціалу (керівників, спеціалістів, рядового персоналу), проектів, що економічно обґрунтовані та є технологічно інноваційними, інфраструктури (комунальної, транспортної, ділової). З одного боку над брендом певної галузі та його розвитком працюють органи Правління того чи іншого регіону. Крім того, для реалізації проектів вони виконують наступну роботу: співпрацюють з іншими регіонами, запозичують їхній досвід, реалізують міжрегіональні проекти, в межах свого регіону підтримують регіональні проекти шляхом підтримки і заохочення оподаткування, використовують технологію «єдине вікно».

З іншого боку, над формуванням та просуванням бренду активно працюють внутрішні та зовнішні інвестори (інвестиційні фонди), які поділяються також на прямих інвесторів та стратегів. Даний алгоритм сприяє розвитку та підтримки державно-приватного партнерства.

Розробка інвестиційної стратегії зазвичай проходить у три етапи:

I етап – обговорення питань інвестиційного розвитку регіону.

II етап – аналіз інвестиційного потенціалу регіону паралельно з моніторингом кращої міжнародної практики із залучення інвестицій.

III етап – розробка Інвестиційної стратегії та Програми її реалізації.

У першому етапі передбачено засідання круглого столу з обговорення проблематики між представниками регіону, діючими та потенційними інвесторами в середині та за межами регіону, відвідання, організація та модерування робочих зустрічей та нарад з представниками органів виконавчої влади, муніципальних утворень бізнесу регіону. Результатом такої роботи будуть попередні висновки експертів з можливостей та перспектив інвестиційного розвитку регіону, що сформулюються за результатами профільних обговорень.

Другий етап покликаний у дві фази виконати наступні дії:

а) перша фаза

- виявлення цілі національного та навколишнього рівня по відношенню до регіону та побудова ієрархії цілей регіональної політики;

- проведення комплексного регіонального аналізу;

- оцінка діючих в регіоні програм регіонального та галузевого характеру;

- виділення ключових проблем інвестиційного розвитку територій різного рівня та розробка диференційованого комплексу мір з їх вирішення;

- актуалізація критеріїв оцінки та відбору пріоритетних інвестиційних проектів;

- експрес-аналіз початкового портфеля інвестиційних проектів, що представлені у державно-приватному партнерстві;

- проведення експертних інтерв'ю зі стейкхолдерами регіону.

б) друга фаза

- критерії вибору регіону для вивчення кращої практики;

- опис ключових факторів успіху для залучення інвестицій на регіональному рівні;

- аналіз систем управління організацій, що відповідають за залучення інвестицій;

- оцінка рівня конкурентоспроможності з точки зору потенційного інвестора;

- аналіз успішних прикладів функціонування інститутів регіонального розвитку;

- визначення стратегічних альтернатив розвитку;

- формування стратегічних цілей інвестиційної стратегії, показників їх досягнення;

- інвестиційна політика регіону;

- ресурси для успішної діяльності інститутів інвестиційного розвитку.

Очікуваним результатом проведеного у дві фази аналізу є аналітичний звіт з розділами про поточний інвестиційний потенціал регіону, конкурентну позицію регіону, ресурсну базу для розвитку та існуючий потенціал регіону, потенційні джерела зростання; а також аналітичний звіт про кращу практику з залучення інвестицій.

На третьому етапі здійснюється розробка Інвестиційної стратегії на основі результатів попередніх етапів; розробка Програми реалізації Стратегії, що включатиме в себе: основні проекти та заходи, спрямовані на реалізацію стратегії на найближчі три роки, основні цілі та задачі Програми, ресурси, що необхідні для реалізації проектів та заходів, систему управління Програмою. Інвестиційна стратегія регіону та Програма (дорожня карта) її реалізації – результати заключного етапу.

Інвестиційний потенціал регіону складається з галузевого потенціалу, якості ділового середовища та інвестиційного клімату. У свою чергу, галузевий потенціал регіону складається з потенціалу основних, вторинних та підтримуючих галузей. Інвестиційна стратегія повинна включати портфель інвестиційних проектів (типологія проектів – рис. 2).

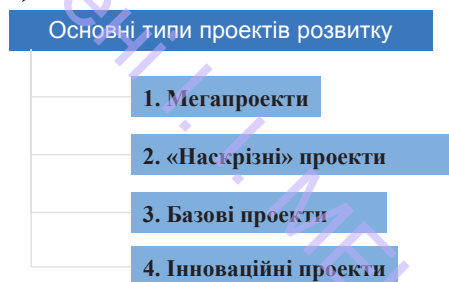


Рис. 2. Типологія проектів

Розвиток брендів територій став загальноприйнятою практикою на рівні правлінь багатьох держав світу. В деяких країнах, наприклад, в США свої бренди розвивають майже всі регіони. Територіальні бренди активно використовуються в розвитку та просуванні багатьох міст Європи.

Територіальний брендинг розвивається і в Україні, з фокусуванням на розвиток брендів міст. Практика брендингу територій, що сформувалася в Російській Федерації має характер епідемії створення логотипів. Парадигма взаємодії територій за останні два десятиліття зазнала фундаментальних змін. Сьогодні території конкурують одна з одною за інвестиції, експортні ринки, туристів, жителів та за кваліфікованих мігрантів.

Бренд дозволяє подивитися на розвиток території зовсім інакше. Бренд – це сильна ідея, що дозво-

ляє дати відповіді на такі питання як: «Що значить те, чи інше місце?», «Для кого його створили?», «Як це місце допомагає цільовим групам?», «Як цільові групи розвиваються в цьому місці?»

Бренд – це основа вибору, яка з усіх пропозицій на ринку відфільтровує найкращі та найефективніші. Бренд створений для людей (цільової аудиторії) і покликаний задовольнити їхні очікування, шляхом активної роботи досвідчених організацій.

Бренд – це інструмент управління взаємовідносинами з різними цільовими аудиторіями, що спрямований на підтримку виконання цілей соціально-економічного розвитку.

Бренд територій активно взаємодіє з цілим рядом цільових аудиторій: жителями регіону, зовнішніми інвесторами, засобами масової інформації, іншими регіонами (сусідами), владою високого рівня, лідерами в політиці, культурі, спорті, торговельними партнерами, туристами.

Визначають чотири пріоритетні цільові групи: жителі, інвестори, туристи та зовнішні ринки.

Для перших – територія виступає Батьківщиною. Вони здійснюють комунальні платежі, оплачують лікування, освіту, роблять покупки у торговельних підприємствах і т. д. Тому напрям розвитку бренду полягає у створенні та реалізації програм з формування привабливого іміджу області, як місця постійного проживання та ведення бізнесу.

Для другої цільової групи, територія є об'єктом інвестицій. Інвестори оплачують оренду, наймають місцевих жителів на роботу та підвищують таким чином їхню купівельну спроможність, здійснюють прямі інвестиції, сплачують податки. Отож, розвиваючи бренд, ми створюємо імідж та реалізуємо програми, що спрямовані на підвищення інвестиційної привабливості області у цільових груп інвесторів.

Третя група – це туристи, які розглядають територію як напрямок для подорожей та відвідин. Іноземні туристи забезпечують вхідні фінансові потоки, оплачують номери в готелях, харчування в ресторанах, квитки, користування послугами зв'язку, таксі, сувенірну продукцію. Створення іміджу привабливого туристичного напрямку та реалізація програм, спрямованих на залучення туристів.

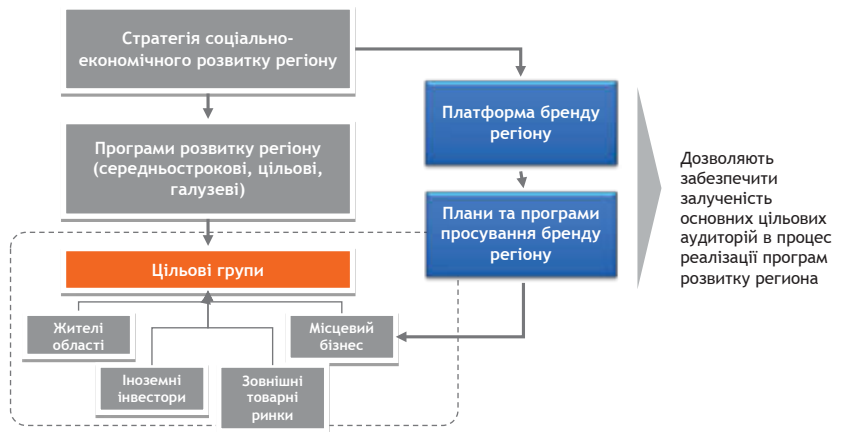


Рис. 3. Стратегія соціально-економічного розвитку регіону

Для останньої цільової групи – зовнішніх товарних ринків, територія – місце походження. Вхідні фінансові потоки зростають завдяки продажу послуг та продукції підприємств в інших регіонах, експансії місцевих фірм на зовнішні ринки. Формування довіри до місцевих виробників та реалізація комплексних програм просування продуктів за кордоном з акцентом на місце походження – основний напрям розвитку бренду.

Провідна роль територіального брендингу полягає у залученні таких цільових груп у розвиток регіону (рис. 3).

Оновлений бренд території – потужний комунікаційний інструмент в руках регіонального управління.

Висновки. Успішна інвестиційна політика будь-якого регіону повинна: гармонійно поєднувати у собі дві ролі – інвестора та одержувача інвестицій, підтримуватися з боку державних органів та приватних підприємств, мати логічну та змістовну схему і структуру. Отже, вищевказані факти свідчать про те, що бренд підвищить привабливість регіону для інвесторів, товари місцевих виробників користуватимуться попитом за межами області, мандрівники дізнаються про природні та історичні пам'ятки, бренд підвищить самозвеличення та гордість жителів регіону, дозволить продемонструвати позитивні зміни, структурувати інформаційний потік у ЗМІ, дозволить створити значну додану вартість в економіці, примирити інтереси зацікавлених груп і, звісно, бренд візуалізує розвиток регіону.

Список літератури:

1. Anholt S. Competitive Identity: The New Brand Management for Nations, Cities and Regions / S. Anholt. – 1-st edition. – Palgrave Macmillan, 2007. – 160 p.
2. Anholt S. Places: Identity, Image and Reputation / S. Anholt. – Palgrave Macmillan, 2009. – 256 p.
3. Анхольт С. Бренд Америка: мать всех брендов / С. Анхольт, Дж. Хильдрет. – М. : Добрая книга, 2010. – 232 с.
4. Балдерьян И. Маркетинг территории: учебное пособие / под науч. ред. д-ра экон. наук, профессора Г.Л. Багиева. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2007. – 344 с.
5. Визгалов Д.В. Маркетинг города / Д.В. Визгалов. – М. : Институт экономики города, 2008. – 110 с.
6. Dinnie K. City Branding: Theory and Cases / K. Dinnie. – [1 edition]. – Palgrave Macmillan, 2011. – 256 p.
7. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы / [К.Асплунд Ф.Котлер, , И.Рейн, Д.Хайдер]. – СПб. : Издательство: «Стокгольмская школа экономики», 2005. – 382 с.
8. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий / А.П. Панкрухин. – [2-е изд.]. – СПб. : Питер, 2006. – 416 с.
9. Сачук Т.В. Территориальный маркетинг / Т.В Сачук. – СПб. : Питер, 2009. – 368 с.
10. Роль брендинга городов в эпоху перемен / Под общей ред. О. И. Соскина. – К. : Институт трансформации общества, 2012. – 112 с.

Пужанская А. В.

Черкасский государственный технологический университет

СТРАТЕГИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Резюме

В статье исследованы основные задания, которые призвана выполнять инвестиционная стратегия. Построена пирамида реализации инвестиционной стратегии с обеспечением социально-экономического развития, проходящая три этапа. Рассмотрены основные типы проектов развития инвестиционного потенциала региона. Высветлены особенности территориального брендинга, как инструмента эффективной инвестиционной политики регионов.

Ключевые слова: валовой региональный продукт, коммуникационная платформа, брендинг территорий, социально-экономическое развитие, инвестиционная привлекательность региона, государственно-частное партнерство, портфель инвестиционных проектов.

Puzhanska A. V.

Cherkasy State Technological University

STRATEGY OF REGION INVESTMENT DEVELOPMENT

Summary

The main tasks the investment strategy has to carry out have been investigated in the article. The pyramid of the investment strategy realization with three stages provision of social-economic development has been built. The main types of the region investment potential development projects have been considered. The peculiarities of territorial branding as an instrument of regional investment policy effectiveness have been high lightened.

Key words: gross regional product, communicative platform, territorial branding, social-economic development, investment attractiveness of the region, state-private partnership, the set of investment projects.

УДК 657.372.3:631.11

Резникова О. С.

Крымский агротехнологический университет

Южный филиал Национального университета биоресурсов и природопользования Украины

**ОРГАНИЗАЦИЯ АУДИТА РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ
НА ПРЕДПРИЯТИИ СООО «НИВА» РАЗДОЛЬНЕНСКОГО РАЙОНА АР КРЫМ**

На сегодня дебиторская задолженность является одним из крупнейших негативных явлений в экономике Украины. Большая сумма задолженности, которая существует между украинскими предприятиями, приводит к сомнительно известному кризису неплатежей. Кризис неплатежей приводит к торможению развития рынков, на которых работают предприятия (вследствие недополучения денежных средств, которые предприятия могли вкладывать в свое дальнейшее развитие), платежный кризис является значительной проблемой в национальной экономике в целом.

Ключевые слова: аудит расчетов с покупателями и заказчиками, оценка состояния дебиторской задолженности, организация аудита, контроль за своевременным осуществлением расчетов.

Постановка проблемы. Основой для эффективного управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия является качественный учет расчетов с покупателями и заказчиками. Поэтому актуальной является для каждого предприятия надлежащая организация учета дебиторской задолженности, что способствует усилению контроля за своевременным осуществлением расчетов и предупреждению возникновения безнадежных долгов.

Анализ последних достижений и публикаций. Вопросам учета расчетов с покупателями и заказчиками, аудита дебиторской задолженности посвящены научные труды многих отечественных и зарубежных ученых, в частности таких, как И. Бернар, Ж.-К. Колли определяют дебиторскую задолженность как требования, касающиеся оплаты, т. е. долговые требования, являющиеся эквивалентом долга того, на кого возложено исполнение обязанности, О.Ю. Редько, В. В. Немченко, [1], Ф. Ф. Бутынец [2], И.А. Ефремов, Ю.С. Игумнов определяют дебиторскую задолженность как средства в расчетах [3], Г.Г. Кирейцев, М.В. Кужельный и В. Г. Линник – под дебиторской задолженностью имеют ввиду права на возвращение долга [4], Ю. А. Кузьминский, А. А. Петрик, В. В. Сопко, Югас Е. Ф. [5] и др.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Рациональная организация контроля за состоянием расчетов с физическими и юридическими лицами имеет целью укрепление договорной и расчетной дисциплины, выполнения обязательств по поставке продукции в указанном ассортименте и качестве, повышению ответственности за соблюдением платежной дисциплины, сокращению дебиторской и кредиторской задолженности, ускорения оборачиваемости оборотных средств, улучшения финансового состояния предприятия.

Вопрос расчетных отношений, является весьма актуальным сейчас в Украине, он имеет большое значение для становления и нормального функционирования экономики. Поэтому и аудит расчетов с покупателями и заказчиками на предприятии весьма актуальный.

Целью исследования. Целью является обоснование теоретических и практических основ по организации аудита расчетов с покупателями и заказчиками на предприятии СООО «Нива» Раздольненского района АР Крым.

Основными задачами аудита расчетов с покупателями и заказчиками являются:

- проверка наличия и правильности оформления первичных документов, являющихся основа-

нием для учетных записей по дебиторской задолженности предприятия;

- оценка синтетического и аналитического учета, правильное использование соответствующих счетов нового Плана счетов;

- контроль правильности переноса входного сальдо при трансформации старой формы баланса в новую и при открытии новых соответствующих счетов Главной книги;

- оценка состояния дебиторской задолженности предприятия по установленным критериям;

- проверка правильности расчетов по дебиторской задолженности (оплата денежными средствами, векселями, другими материальными ценностями, применение бартерных операций и т. д.);

- правильность оценки дебиторской задолженности предприятия, расчет величины резерва сомнительных долгов;

- проверка должной классификации дебиторской задолженности и наличие соответствующих разъяснений в примечаниях к финансовой отчетности;

- оценка состояния внутреннего контроля дебиторской задолженности;

- проверка сопоставимости показателей финансовой бухгалтерской и не бухгалтерской отчетности по дебиторской задолженности предприятия.

Изложение основного материала. Перед началом проведения аудиторских процедур целесообразно оценить состояние внутреннего контроля с помощью тестов. С помощью тестов внутрихозяйственного аудита проверяется степень эффективности аудита хозяйственной деятельности СООО «Нива».

Организационные стадии аудиторского процесса:

1. Изучение договоров поставки продукции и других договоров за предоставляемые услуги, выполненные работы:

- установление наличия договоров;
- правильность их оформления;
- полнота и своевременность исполнения обязательств (дата и причины возникновения задолженности).

Проверкой договоров в СООО «Нива» установлено полное их наличие и правильность оформления. Своевременность выполнения обязательств предусмотрена условиями договоров купли-продажи, нарушение которых обычно возникает в связи с низкой платежеспособностью контрагентов в данном периоде.

2. Проверка расчетных операций по каждому поставщику (покупателем) по данным учетных ре-

гистров по счету «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» («Расчеты с покупателями и заказчиками») и расчетно-платежных документов.

В процессе контроля были выяснены:

- даты проведения операций;
- характер операций;
- правильность применения цен, наценок;
- полноту оприходования ценностей.

Действующим законодательством предусмотрен предельный срок исполнения обязательств по расчетам по договорам, равный 90 дням с момента фактического получения товаров (работ, услуг).

3. Инвентаризация и сверка расчетов (в т. ч. по претензиям).

Реальность бухгалтерского баланса может быть обеспечена только после тщательной проверки (инвентаризации) всех его статей, поэтому проверка начинается с анализа результатов инвентаризации дебиторской задолженности.

В инвентаризации необходимо понимать проверку и оценку фактического наличия объекта контроля (в нашем случае расчетов с покупателями и заказчиками), которой присущ комплекс следующих хозяйственно – правовых признаков: наличие распорядительного документа, осуществления действий коллегиальным органом, выявление количественных и качественных характеристик объекта, регистрация и оценка фактов, нормативно – правовое регулирование, бухгалтерская обработка документов, обобщение и реализация результатов, принятия соответствующих решений.

При инвентаризации дебиторской задолженности в СООО «Нива» инвентаризационная комиссия проверила остатки сумм, находящихся на соответствующих счетах. Затем были определены срок определения задолженности по счетам дебиторов и установлены лица, виновные в пропуске сроков исковой давности. Кроме того, путем документальной проверки были получены подтверждения правильности и обоснованности сумм дебиторской задолженности, включая ту, по которой истек срок исковой давности, а также установлены какие меры были приняты по взысканию дебиторской задолженности в установленном порядке.

Для проверки расчетов с поставщиками, покупателями и другими дебиторами предприятие должно обмениваться выписками со счетов. Выписки направляются предприятия-кредиторы своим дебиторам. Дебиторы обязаны проверить полученные выписки в десятидневный срок, подтвердить сумму задолженности или сообщить кредиторам свои мотивированные возражения. При проверке дебиторской задолженности СООО «Нива» были проведены сверки расчетов с контрагентами, в результате которых все суммы задолженности были

согласованы и разногласия в суммах не обнаружено. Таким образом, в результате взаимной проверки задолженности на счетах учета дебиторской задолженности отражены согласованные суммы.

Если при сверке расчетов возникают разногласия или невыясненные различия в суммах, которые не удалось устранить до конца отчетного периода, каждая из сторон оставляет в своем балансе те суммы задолженности, которые подтверждаются документами и считаются ею правильными.

При инвентаризации подотчетных сумм были проверены представленные отчеты подотчетных лиц по выданным авансам с учетом их целевого использования, а также суммы выданных авансов по каждому подотчетному лицу, даты их выдачи и целевого назначения, по которому отклонений выявлено не было.

Инвентаризация подотчетных сумм дает возможность установить, не учитываются подотчетные суммы за работниками, уволенными и не входящих в штат предприятия.

Если подотчетные лица с установленным комиссией срока не отчитываются по своей задолженности, комиссия составляет акт о недостатке подотчетных сумм и принимает меры по возмещению ущерба из заработной платы, а в отдельных случаях взыскание производится в судебном порядке.

При инвентаризации расчетов с дебиторами инвентаризационные описи следует составлять в разрезе каждого вида задолженности: нормальная, спорная, безнадежная, – и по кодам бухгалтерских счетов.

Хозяйствующие субъекты иногда допускают ошибки при оформлении результатов инвентаризации расчетов с дебиторами, особенно если они не пользуются при этом типовыми формами первичной документации, специально созданными для учета таких результатов.

Особое внимание при проверке расчетов с покупателями и заказчиками СООО «Нива» было уделено фактам невзысканной просроченной дебиторской задолженности и нарушений расчетной дисциплины и обобщенная в ведомости такой формы (табл. 1).

В акте результатов инвентаризации расчетов указываются названия проинвентаризованных счетов, записываются суммы несогласованных и просроченной дебиторской задолженности и безнадежных долгов. По указанным видам задолженности к акту инвентаризации должна прилагаться справка с указанием суммы задолженности, за что она числится, с какого времени и на основании каких документов.

Таким образом, анализ материалов инвентаризации дает возможность сосредоточить внимание на более аргументированной проверке расчетов,

Таблица 1

Накопительная ведомость дебиторской задолженности с истекшим сроком исковой давности

№ п/п	Наименование должника	Синтетический счет	Дата возникновения задолженности	Характер задолженности	Причины возникновения задолженности	Сумма грн.	Принятые меры по урегулированию расчетов
1	ПП Анис-Агро	36 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	06.12.11	Спорный	Неплатежеспособность должника	34260,0	Передано в арбитраж
2	ТОВ Д-3 Агро-проект	36 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	11.12.11	Спорный	Неплатежеспособность должника	4000,0	Передано в арбитраж
3	ДВАС ЧП	36 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	13.12.11	Спорный	Неплатежеспособность должника	3495,0	Передано в арбитраж
	Всего	х	х	х	х	41755,0	х

по которым установлены разные расхождения.

При контроле расчетов с покупателями и заказчиками по счету 36 «Расчеты с покупателями и заказчиками» тщательно проверяются операции по дебету этого счета, где отражена стоимость реализации товаров, оказанных услуг, выполненных работ, которая включает налог на добавленную стоимость, акцизы и другие налоги и сборы, подлежащие перечислению в бюджет и внебюджетные фонды и включенные в стоимость реализации. Все эти операции подлежали тщательному изучению при проверке расчетов: их законность, правильность отражения корреспонденции счетов бухгалтерского учета и экономическая целесообразность. Отклонения и ошибки в арифметических расчетах установлено.

Проверка соблюдения действующей корреспонденции счетов по расчетам с покупателями и заказчиками дает возможность обнаружить ошибки в отображении расчетных операций и установить факты умышленного искажения учетных данных с целью сокрытия злоупотреблений.

При проверке расчетных операций по кредиту счета 36 «Расчеты с покупателями и заказчиками» необходимо тщательно изучить полноту и законность проведенных расчетов, то есть сумму платежей, поступивших на счета предприятия в банковских учреждениях, и другие виды расчетов.

Позиционным способом по каждому покупателю или заказчику и соответствующей записи были сопоставлены данные аналитического учета с имеющимися документами, подтверждающими эти записи.

Кроме того, необходимо подчеркнуть, что при проверке расчетных операций СООО «Нива» был максимально использован метод встречных проверок, который позволил более качественно и эффективно осуществить контроль расчетов с контрагентами.

Проверка расчетов с разными дебиторами проводится по счету 37 «Расчеты с разными дебиторами», в котором отображается учет расчетных операций по текущей дебиторской задолженности, по выданным авансам, начисленным доходам, претензиями, возмещением причиненных убытков и другим операциям.

При проверке особое внимание необходимо обратить на причины возникновения дебиторской задолженности, ее изменение и сумму остатков на начало месяца за весь период проведения аудита, определить ее законность, достоверность реальность и правильность отражения этих операций в регистрах синтетического и аналитического учета по соответствующим субсчетам, а также остатков задолженности в балансе по соответствующим счетам.

Аудитору необходимо проверить полноту перечислений, а также проанализировать проведенные расчеты, изучить порядок отражения их на счетах бухгалтерского учета. Проверке подлежит конкретно каждый вид платежа и каждая операция, связанная с возникновением дебиторской задолженности.

Сверяя балансовые показатели по группе расчетов с разными дебиторами с Главной книгой, регистрами аналитического учета было установлено, что случаи «свертывания» сальдо должников в СООО «Нива» не допускались.

Важное значение для этого имеет проведенная инвентаризация расчетов, в процессе которой члены инвентаризационной комиссии выяснили сроки возникновения задолженности по счетам дебиторов, ее реальность и лиц, виновных в пропуске

сроков исковой давности. Результаты такой инвентаризации было оформлено отдельным актом, в котором указаны названия проинвентаризованных счетов и суммы выявленной несоответствующей дебиторской задолженности, безнадежных долгов, по которым пропущены сроки исковой давности, за что именно она считается и на основании каких документов.

Относительно сомнительной дебиторской задолженности важно установить период нахождения дел, переданных на рассмотрение в арбитражный суд, причины задержки их рассмотрения, принятые меры для вынесения решения по ним.

Проверяя правильность бухгалтерского учета и отражения в финансовой отчетности дебиторской задолженности предприятия, было установлено, что предприятие придерживается в своей деятельности основных законодательных и нормативных актов.

Когда такая информация получена, все дебиторы сортируются по убыванию величины задолженности. Как правило, дебиторская задолженность первых 5-7 крупнейших контрагентов составляет 70-80% от общей суммы задолженности.

В дальнейшем активная работа по возврату задолженности будет проводиться именно с этой группой дебиторов.

По каждому контрагенту, который попал в список крупнейших дебиторов, необходимо провести работу по взысканию задолженности.

Предлагаются следующие меры по организации такой работы:

- создание целевой группы по работе с дебиторской задолженностью;
- составление и анализ реестра «старения» счетов дебиторов;
- разработка плана мероприятий по работе с конкретными контрагентами с указанием сроков, ответственных лиц, оценкой затрат и полученного эффекта.

Целевая группа состоит из сотрудников юридического отдела и бухгалтерии.

Мероприятия по работе с дебиторами включают:

- телефонные переговоры;
- выезды к контрагентам;
- разработка эффективных бартерных схем;
- обработки возможностей обращения в арбитраж.

Следующим шагом проверки является определение соответствия нормативно-справочной информации. В дальнейшем аудитор проверяет последовательность обработки данных с целью установления полноты поступления информации из соответствующих участков, или данные входной информации соответствуют данным исходной информации, что позволяет осуществлять их увязку.

При проверке исходной информации анализируется достоверность расчетов, сопоставляются итоги и определяется их соответствие бухгалтерской проводкой.

Далее осуществляется контроль за использованием исходной информации, ее юридической полноценности и соответствия программных данных данным исходящих документов и регистров учета, отвечает потребностям управленческого и финансового учета. Особенно важно проверить, все ли данные учтены при их возведении на счетах бухгалтерского учета.

Заключительным этапом работы аудитора является проверка отчетных данных с данными, которые отражены в отчетных документах, с целью

увязки показателей форм финансовой, налоговой и статистической отчетности и проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности. При этом указываются причины неувязок, если они есть, и резервы и финансовые прогнозы будущей деятельности предприятия, что очень важно для финансового учета, поскольку его информация используется внешними пользователями.

Выводы и предложения. Аудиторская практика показывает, что распространенной ошибкой при проверке списания безнадежной дебиторской задолженности является то, что на предприятии вообще не определяется резерв сомнительных долгов, который должен быть начисленным или по каждому должнику отдельно, или по срокам погашения дебиторской задолженности предприятия. Это приводит к тому, что при отображении в бухгалтерском учете списания дебиторской задолженности предприятия применяют нетипичную корреспонденцию счетов, а также происходит искажение данных финансовой отчетности в части определении чистой реализационной стоимости дебиторской задолжен-

ности за отгруженные продукцию (товары), предоставленные работы (услуги).

Итак, на качество принятия соответствующих решений в контрольном процессе и повышение информационного обеспечения влияют:

- увеличение количества факторов, которые массово учитываются аудитором при исследовании объекта в зависимости от видов его деятельности;
- углубление анализа хозяйственных процессов, изучаемых;
- повышение обоснованности выводов благодаря применению экономико-математических методов и модульных исследований;
- четкое и обоснованное формирование выводов, составляющей которых является прежде финансовое прогнозирование будущей деятельности предприятия.

Это может обеспечиваться только внедрением новых компьютерных технологий обработки информации и осуществлением контроля непосредственно с использованием программного обеспечения на ПЭВМ.

Список литературы:

1. Аудит (основи державного, незалежного професійного та внутрішнього аудиту): підручник / ред. : В. В. Немченко, О. Ю. Редько та ін. // ЦУЛ. – 2012. – 540 с.
2. Бутинец Ф. Ф. Бухгалтерский учет: учетная политика и план счетов, стандарты и корреспонденция счетов, отчетность: учебное пособие для студентов вузов / Ф.Ф. Бутинец, Н.М. Малюга // К.: Финансы, 2000р. – 480 с.
3. Срохін К. Формування і відображення резерву сумнівних боргів у бухгалтерському обліку. Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/DG090615.html. – Правова система «Ліга-Закон».
4. Кужельний М. В. Теорія бухгалтерського обліку : підручник / М. В. Кужельний, В. Г. Лінник // К.: КНЕУ. – 2001. – 360 с.
5. Югас Е. Ф. Економічна сутність договірних відносин підприємства та форми розрахунків з постачальниками і підрядниками / Е. Ф. Югас // Економічний університет. – 2011р. – 17/2. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2011_17_2/Yugas.pdf. – Національна бібліотека ім. Вернадського.

Резнікова О. С.

Кримський агротехнологічний університет

Південний філіал Національного університету біоресурсів і природокористування України

ОРГАНІЗАЦІЯ АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ СТОВ «НИВА» РОЗДОЛЬНЕНСЬКОГО РАЙОНУ АР КРИМ

Резюме

На сьогоднішній час дебіторська заборгованість є одним з найбільших негативних явищ в економіці України. Велика сума заборгованості, яка існує між українськими підприємствами, призводить до сумнівно відомому кризи неплатежів. Криза неплатежів призводить до гальмування розвитку ринків, на яких працюють підприємства (внаслідок недоотримання грошових коштів, які підприємства могли вкладати у свій подальший розвиток), платіжна криза є значною проблемою в національній економіці в цілому.

Ключові слова: аудит розрахунків з покупцями і замовниками, оцінка стану дебіторської заборгованості, організація аудиту, контроль за своєчасним здійсненням розрахунків.

Reznikova O. S.

Crimean agro-technological university

Southern branch National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

ORGANIZATIONS AUDIT SETTLEMENTS WITH BUYERS AND CUSTOMERS AT THE ENTERPRISE JV «NIVA» RAZDOLNENSKY REGIONS OF CRIMEA

Summary

On today's time accounts receivable is one of the largest negative phenomena in the economy of Ukraine. A large amount of debt that exists between Ukrainian enterprises leads to questionable payments crisis known. Payments crisis leads to inhibition of the development of the markets in which businesses operate (due to a shortfall of cash that businesses could invest in its further development), payments crisis is a significant problem in the national economy as a whole.

Key words: audit settlements with buyers and customers, assessment of receivables, business audit, monitor the timely implementation of the settlement.

УДК 336.581.2

Рибіцька А. В.

Львівська державна фінансова академія

ЗНАЧЕННЯ ПОЗИКОВОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА І ПОЛІТИКА ЙОГО ФОРМУВАННЯ

У статті сформована необхідність використання суб'єктами господарювання позикового капіталу поряд із власним капіталом. Перелічено основні функції позикового капіталу, виділено та охарактеризовано основні етапи процесу формування по лінії залучення позикових коштів підприємствами. Здійснений аналіз складу та структури поточних зобов'язань підприємств України за 2011-2012 роки.

Ключові слова: позиковий капітал, функції позикового капіталу, політика залучення позикового капіталу.

Постановка проблеми. Основною метою аналізу будь-якого аспекту фінансово-господарської діяльності підприємств є виявлення негативних для його фінансового стану тенденцій, а також пошук резервів підвищення ефективності діяльності. Результати фінансового аналізу є тим підґрунтям, на основі якого формується фінансова політика підприємства, розробляється сукупність заходів необхідних для реалізації поставленої перед фінансовим менеджментом мети. Аналогічно результати оцінки стану розрахунків підприємства дають можливість виявити недоліки в їх організації, намітити бажаний їх стан, визначити необхідні для цього шляхи удосконалення, одним з яких є використання залучених фінансових ресурсів.

А тому побудова правильної політики формування позикових коштів є однією з важливих функцій, яка спрямовується на забезпечення досягнення високих кінцевих результатів господарської діяльності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями питань щодо управління позиковим капіталом підприємств і його основними джерелами формування займається економіст О.В. Базартінова [1]. Питанню управління залученню запозичень суб'єктами господарювання приділяє значну увагу у своїх дослідженнях Г.І. Міокова [2]. А дослідженням структури капіталу та її оптимізації в сучасних умовах господарювання займається Г.А. Семенов [4] та Б.А. Райзберг [3].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Не зважаючи на значні дослідження проведені у сфері управління позиковим капіталом підприємств недостатньо опрацьованими залишаються питання, пов'язані із створенням ефективної політики формування, управління та використання позикового капіталу.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є визначення необхідності використання позикового капіталу суб'єктами господарювання поряд із власним капіталом та виділення основних етапів політики залучення позикового капіталу підприємствами в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. Позикові фінансові ресурси відіграють винятково важливу роль в життєдіяльності будь-якого підприємства. Як відомо, будь-якому підприємству для нормальної діяльності потрібні так звані основні засоби і оборотні активи. Якщо єдиним джерелом покриття і тих і інших будуть власні ресурси підприємств, то це буде економічно не вигідно через те, що в силу різних причин потреба підприємства в оборотних активах коливається. При цьому можна виділити мінімальний рівень оборотних активів, який забезпечує діяльність підприємства, і змінну частину оборотних активів, потреба в якій існує лише в певні періоди часу. Коли змінна частина оборотних активів сформова-

на за рахунок лише власних джерел, то в моменти, коли потреба в оборотних коштах нижча середнього рівня їх надлишок буде «заморожуватися» у вигляді зростання обсягів власних товарів на складах, в той час, як ці кошти в цей же період могли б приносити прибуток, якщо були б витрачені на інші цілі. Через це кожне підприємство старається формувати змінну частину оборотного капіталу за рахунок позикових ресурсів.

Таким чином можна стверджувати, що застосування кредиту є необхідним елементом процесу функціонування ринкової економіки, а також чи не єдиним джерелом вирішення проблеми забезпечення стабільної, ритмічної роботи підприємств різних галузей народного господарства.

У зв'язку з цим виникає питання про формування ефективної політики залучення підприємством позикового фінансового капіталу, яка б максимізувала рентабельність підприємства, по можливості мінімізувала їхні витрати та забезпечувала результативну та ефективну діяльність в умовах жорсткої конкуренції. При формуванні такої політики залучення позикового фінансового капіталу підприємствами враховуються всі переваги та недоліки залучення позикового капіталу.

Крім того, на процес залучення позикового капіталу впливають також характерні ознаки та властивості, які відображаються в його функціях, що схематично зображені на рис. 1.

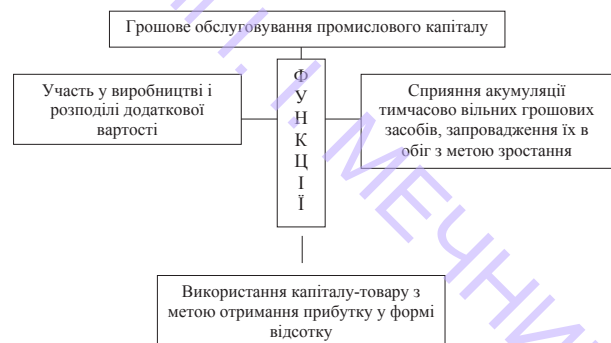


Рис. 1. Функції позикового капіталу

Гроші в умовах ринкової економіки стають носієм позикового капіталу. Через механізм його руху, зокрема через банки та ринок цінних паперів, формування якого зумовлюється перетворенням грошей у капітал, відкриваються можливості узгодити індивідуальні та колективні інтереси виробників, дещо згладити суперечності між соціальними класами та групами суспільства, забезпечити більшу рівномірність і збалансованість процесу розширеного відтворення.

Крім того, аналізуються можливі джерела формування позикового капіталу, які поділяються на

зовнішні та внутрішні. А також важливою складовою політики залучення позикового капіталу має бути проведення аналізу по галузі діяльності суміжних підприємств, які залучають позиковий капітал, виявлення їхніх помилок, пошуку правильних рішень виходу з тієї чи іншої ситуації щоб не допустити такого в майбутньому.

Тому процес формування політики залучення підприємством позикових коштів поділяється на певні етапи, які схематично можна відобразити наступним чином (рис. 2).

Метою першого етапу аналізу є виявлення обсягу, складу і форм залучення позикових коштів підприємства, а також оцінка ефективності їх використання.

Загалом перший етап включає в себе ще 5 етапів:

- вивчається динаміка загального обсягу залучення позикових коштів в попередньому періоді,
- визначаються основні форми залучення позикових засобів,
- визначається співвідношення обсягів використовуваних підприємством позикових коштів по періодах їх залучення.
- вивчається склад конкретних кредиторів підприємства й умови надання ними різноманітних форм фінансового і товарного (комерційного) кредитів.
- вивчається ефективність використання позикових коштів в цілому й окремих їхніх формах на підприємстві.

На другому етапі визначаються основні цілі залучення позикового капіталу (поповнення необхідного обсягу постійної частини оборотних активів; забезпечення формування перемінної частини оборотних активів; формування обсягу інвестиційних ресурсів; забезпечення соціально-побутових потреб своїх робітників тощо).

На третьому етапі визначається максимальний обсяг залучення позикових коштів, який диктується двома основними умовами: граничним ефектом фінансового лівериджу та забезпеченням достатньої фінансової стійкості підприємства.

Оцінка вартості залучення позикового капіталу проводиться в розрізі різноманітних форм позикового капіталу, що залучається підприємством із зовнішніх та внутрішніх джерел.

На п'ятому етапі розраховується потреба в обсягах короткострокових і довгострокових позикових коштів на цілях їх використання в майбутньому періоді.

Форми залучення позикового капіталу диференціюються в розрізі фінансового кредиту; товарного (комерційного) кредиту; інших форм.

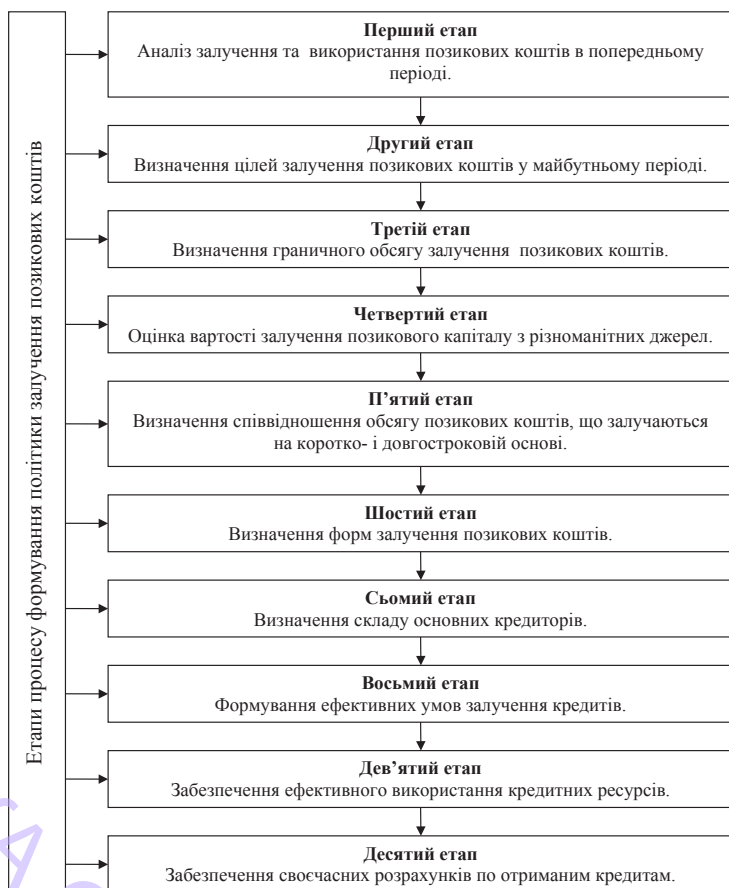


Рис. 2. Етапи процесу формування політики залучення позикових коштів підприємствами

Склад основних кредиторів визначається формами залучення позикових коштів.

До числа найважливіших умов залучення кредитів відносяться: а) термін надання кредиту; б) ставка відсотка за кредит; в) умови виплати відсотка; г) умови виплати суми основного боргу; д) інші умови, пов'язані з одержанням кредиту.

Заключним етапом є забезпечення ефективного використання позикових коштів. Критерієм такої ефективності є показники оборотності та рентабельності позикового капіталу [3].

Склад та зміни у структурі поточних зобов'язань підприємств України за 2011-2012 роки можна простежити з даних табл. 1.

Так, станом на 31.12.2012 року сума поточних зобов'язань збільшилась порівняно із 01.01.2012 року на 375194,1 млн. грн. і становила 2472841,7 млн. грн. Якщо аналізувати складові частини поточних зобов'язань, то можна побачити, що найбільшу частку займає кредиторська заборгованість,

Таблиця 1

Склад та зміни у структурі поточних зобов'язань підприємств України за 2011-2012 роки*

	На 01.01.2012 р.		На 31.12.2012 р.		Відхилення	
	Млн. грн.	Частка у структурі, %	Млн. грн.	Частка у структурі, %	Млн. грн.	Частки у структурі, %
Поточні зобов'язання всього в т. ч.	2097647,6	100,0	2472841,7	100,0	+375194,1	–
короткострокові кредити банків	269255,1	12,8	316987,2	12,8	+47732,1	–
поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	75109,7	3,6	90788,7	3,7	+15679,0	+0,1
кредиторська заборгованість	1753282,8	83,6	2065065,8	83,5	+311783,0	-0,1

* Розроблено автором на основі [5].

як на початок так і на кінець року, а саме: станом на 01.01.2012 року сума заборгованості становила 1753282,8 млн. грн., що у відсотковому співвідношенні дорівнює 83,6%, а станом на 31.12.2012 року сума заборгованості збільшилась на 311783,0 млн. грн. і склала 2065065,8 млн. грн., або 83,5% до загальної суми поточних зобов'язань. Найменшу частку заборгованості у поточних зобов'язаннях займає поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями: 75109,7 млн. грн. та 90788,7 млн. грн. на початок і на кінець 2012 року відповідно. Щодо короткострокових кредитів банків, то їхня частка у загальній структурі поточних зобов'язань станом на 01.01.2012 року та 31.12.2012 року залишилась однаковою (12,8%), проте, в абсолютній величині сума їхня збільшилась порівняно з попереднім періодом на 47732,1 млн. грн.

Дане збільшення позикового капіталу підприємства України можна пояснити тим, що в процесі своєї діяльності суб'єктам господарювання не вистачає власних фінансових ресурсів через що вони змушені залучати їх з зовнішніх джерел саме цим і збільшуючи позиковий капітал. Для більш наочного зображення відобразимо структуру поточних зобов'язань на кінець 2012 року у вигляді діаграми (Рис. 3).

Висновки і пропозиції. Підсумовуючи вищезазначене, хотілося б відмітити, що удосконалення політики управління позиковими фінансовими ресурсами підприємств слід розглядати як один із головних чинників підвищення ефективності будь-якої виробничо-господарської діяльності. Від цього залежить поліпшення позицій підприємства в конкурентній боротьбі, його стабільне функціонування та динамічний розвиток. Головна

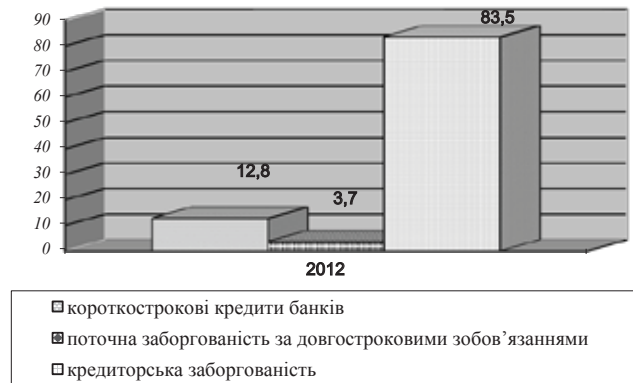


Рис. 3. Структура поточних зобов'язань підприємств України за 2012 рік.*

* Сформовано автором на основі [5].

спрямованість управління фінансовими ресурсами підприємства полягає в оптимізації використання ресурсів підприємства. Система управління фінансовими ресурсами підприємства вважається досить ефективною лише у тому випадку, коли вона дає змогу не лише раціонально використовувати наявні ресурси, а й забезпечувати активний системний пошук можливостей подальшого розвитку підприємства.

Перспективою подальших досліджень є дослідження ролі фінансового капіталу у фінансово-господарській діяльності підприємств. Аналіз теоретико-методологічних підходів щодо функціонування підприємств при залученні позикового капіталу у поточну фінансово-господарську діяльність.

Список літератури:

1. Базартінова О.В. Управління позиковим капіталом підприємств і його основні джерела формування / О.В. Базартінова // Вісник Донецького університету економіки і права. – 2011. – № 2. – С. 125-128.
2. Міокова Г.І. Управління залученням запозичень суб'єктами господарювання / Г.І. Міокова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/>.
3. Райзберг Б.А. Сучасний економічний словник / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовський, Є.Б. Стародубцева. – М. : Інфра – М., 2008. – 512 с.
4. Семенов Г.А. Оптимізація структури капіталу підприємства / Г.А. Семенов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/>.
5. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Рыбicka А. В.

Львовская государственная финансовая академия

ЗНАЧЕНИЕ ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ И ПОЛИТИКА ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ

Резюме

В статье сформирована необходимость использования субъектами хозяйствования заемного капитала наряду с собственным капиталом. Перечислены основные функции заемного капитала, выделены и охарактеризованы основные этапы процесса формирования политики привлечения заемных средств предприятиями. Проведен анализ состава и структуры текущих обязательств предприятий Украины за 2011-2012 годы.

Ключевые слова: заемный капитал, функции заемного капитала, политика привлечения заемного капитала.

Rybitska A. V.

Lviv State Financial Academy

VALUE LOAN CAPITAL OF THE ENTERPRISE AND ITS POLICIES FORMATION

Summary

The article generated the need for entities to use debt and equity capital simultaneously. The main debt capital functions are described. The basic stages in the policy of attracting debt capital by various enterprises are highlighted as well. The analysis of Ukrainian enterprises' current obligations structure for 2011-2012 years has been made.

Key words: loan capital, debt capital functions, policies to attract debt capital.

УДК 339.13.017:629.3310

Риф'як Р. Р.

Національний університет «Львівська політехніка»

ВНУТРІШНІ ТА ЗОВНІШНІ ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ АВТОМОБІЛІВ

У статті здійснено аналіз ринку автомобілів в Україні та сучасних проблем автомобільної промисловості України в динаміці за п'ять років. Розкриті зміни, що відбулися у сфері продажу та виробництва автомобілів під впливом економічної кризи. Досліджено якісні та структурні зміни ринку автомобілів. Визначено основні внутрішні та зовнішні чинники, які впливають на ситуацію на ринку автомобілів в Україні.

Ключові слова: автомобілі, підприємство, ринок, чинники розвитку, особливості функціонування.

Постановка проблеми. Ринок автомобілів є одним із найбільш динамічних секторів внутрішнього ринку останнього десятиліття в Україні. Однак саме цей ринок зазнав чи не найсильнішого удару фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр., що обумовило суттєве падіння показників розвитку торгівлі автомобілями: протягом 2009-2010 років скоротилася кількість підприємств, що працюють у даній сфері (на 40%), значно збільшилася кількість збиткових підприємств торгівлі (до 54%), зменшився обсяг їх товарообороту (на 57%), внаслідок чого Україна втратила позиції у загальноєвропейському рейтингу обсягів автомобільного ринку. Одним із домінуючих факторів подолання кризових тенденцій та переходу до стійкого розвитку економіки України є забезпечення фінансово-економічної результативності та зростання прибутковості функціонування підприємств автомобільного ринку. В умовах здорожчання фінансових ресурсів саме прибуток повинен стати основним джерелом фінансування господарської діяльності та розвитку торговельних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Коло означених проблем щодо ефективного функціонування торговельних підприємств на внутрішньому ринку із різним ступенем глибини розглядали І. Бланк, Л. Балабанова, С. Баранцева, В. Блонська, Р. Валевич, О. Гончар, Л. Донець, Г. Крамаренко, Л. Лігоненко, А. Мазаракі, Б. Мізюк, Н. Міценко, Л. Омелянович, О. Орлов, А. Поддєрьогін, С. Покропивний, А. Садеков, Н. Ушакова, О. Хістєва, В. Худа, М. Чорна, А. Шеремет та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Поряд з цим, в умовах нестабільності розвитку економіки країни окремі теоретичні положення та методичний інструментарій управління фінансово-економічними результатами підприємств, які здійснюють торговельну діяльність на ринку автомобілів, потребують конкретизації та розвитку.

Метою статті є виявлення основних проблем щодо формування фінансово-економічних результатів функціонування підприємств на ринку автомобілів в Україні та окреслення напрямків підвищення ефективності управління їх прибутком.

Виклад основного матеріалу. Аналіз основних тенденцій та проблем на автомобільному ринку України дозволив виокремити низку основних чинників зовнішнього характеру, які формуватимуть динаміку розвитку автомобільного ринку в найближчій перспективі. Зокрема:

- істотне зниження усіх макроекономічних показників (падіння ВВП, зниження купівельної спроможності населення, реальної заробітної плати, зайнятості, рівня доходів тощо) не дозволяє підприємствам торгівлі автомобілями сподіватись на відновлення обсягів продажів автомобілів 2008

року у найближчій перспективі, а отже і на суттєве зростання прибутковості та рентабельності їх діяльності. У 2010-2012 рр. ситуація дещо покращилася, але не досягла передкризового рівня;

- одним із важливих зовнішніх чинників є відсутність чіткого механізму кредитування, здатного суттєво розширити попит на автомобілі в сучасних умовах. Сьогодні деякі автокомпанії та автодилери розробляють власні фінансові програми з метою стимулювання продажів. Втім, навіть за їхньої участі, доступність кредитів на придбання автомобілів ще далека від докризових умов кредитування: терміни переважної більшості пропозицій залишаються короткостроковими (1-3 років), а початкові внески становлять від 30% до 70% вартості автомобіля стримуючим. Тому критеріальною умовою розвитку як українського автомобільного ринку, так і вітчизняного автомобілебудування, є стимулювання і здешевлення споживчого автокредитування;

- дестабілізуючим чинником розширення авто-ринку є нестабільність української валюти та недосконалість законодавчої бази. Оцінка результатів протекціоністських заходів щодо вітчизняного автовиробника дозволяє говорити про їх низьку дієвість (частка ринку українських автомобілів продовжує знижуватись, а державний бюджет недоотримує значні суми митних платежів);

- негативним чинником можна вважати і відсутність державної цільової економічної програми розвитку автомобільної промисловості та регулювання ринку автомобілів. Концепція такої програми розроблена Міністерством промисловості України ще у 2008 році [2], однак до сьогодні не прийнята;

- додатковий конкурентний тиск на підприємства торгівлі автомобілями чиниться з боку ринку вживаних автомобілів, основними операторами на якому виступають фізичні особи-підприємці що також слід віднести до вагомих чинників зовнішнього середовища. Саме фізичні особи-підприємці виявились більш конкурентоспроможними в кризовий період завдяки значно нижчому рівню трансакційних витрат при продажі автомобілів.

Означені чинники формують екзогенне середовище функціонування вітчизняного ринку автомобілів та визначатимуть напрямки його розвитку у найближчій перспективі. Поряд з цим не менш важливими є сукупність внутрішніх чинників розвитку автомобільного ринку України, зокрема тих, які формуються на мікрорівні. До таких чинників слід зарахувати: організаційно-економічну систему управління підприємствами торгівлі автомобілями, управління результатами фінансово-економічної діяльності підприємства, стратегію розвитку підприємства, дивідендну політику, забезпеченість фінансовими ресурсами для розвитку тощо.

З метою визначення впливу внутрішніх чинників на розвиток підприємств торгівлі автомобілями здійснено прогнозування показників системи управління їх прибутком. Зокрема, для дослідження ефективності управління підприємствами (ефективність розглядаємо в контексті формування та використання прибутку підприємств) побудуємо низку регресійних моделей. В основі моделювання лежать економічні гіпотези, які якісно представляють залежності між чинниками формування та розподілу прибутку підприємств торгівлі автомобілями.

Базовими гіпотезами розроблених моделей визначено, що ефективність управління підприємств торгівлі автомобілями характеризується низкою наступних показників: обсяги інвестицій в основний капітал, обсяги дивідендних виплат; темпи зміни інвестицій в основний капітал, темпи зміни дивідендних виплат (результуючі Y_1 , Y_2 , Y_3 , Y_4), які залежать від обсягів прибутку (X_1), темпів зміни прибутку (X_2), податкового коефіцієнта (X_3) та обсягів нерозподіленого прибутку (X_4). Вихідні дані для аналізу представлені у табл. 1.

Результати кореляційного та регресійного аналізу представлено у таблицях 2 і 3.

Проведене тестування наведених рівнянь регресії на адекватність за допомогою коефіцієнтів детермінації і кореляції підтвердило їх якісну допустимість. F-статистика Фішера засвідчує мож-

ливість застосування регресійних моделей для окремих спостережень та не випадковості отриманих результатів – $F_{кр.} < F_{сп.}$.

Одержані моделі можуть застосовуватися у практичній діяльності досліджуваних підприємств торгівлі автомобілями при прогнозуванні ефективності прийняття рішень щодо управління прибутком на коротко- та середньотривалий період. Окрім цього, запропоновані рівняння регресії можуть слугувати інструментом розробки обґрунтованої політики податкового стимулювання інвестиційної діяльності підприємств торгівлі автомобілями.

Результати регресійного моделювання дозволяють стверджувати:

1) інвестиційна політика підприємства визначається не стільки обсягами прибутку, скільки темпами його росту. Тобто рішення про інвестування в основний капітал підприємств торгівлі автомобілями приймаються переважно за умови збільшення темпів росту прибутку. При цьому протягом досліджуваного періоду такий фактор як обсяг нерозподіленого прибутку (тобто наявність заощаджень у підприємства) не мав суттєвого впливу на процес інвестування підприємств;

2) при підвищенні темпів зміни прибутку підприємств торгівлі автомобілями їх менеджмент більше схильний до збільшення інвестицій в осно-

Таблиця 1

Вихідні дані для регресійного моделювання ефективності управління прибутком підприємств торгівлі автомобілями

Роки	Обсяги інвестицій в основний капітал, тис. грн.	Обсяг дивідендних виплат, тис. грн.	Темп зміни інвестицій в основний капітал, %	Темп зміни дивідендних виплат, %	Обсяги прибутку, тис. грн.	Темпи зміни прибутку, %	Податковий коефіцієнт, %	Обсяги нерозподіленого прибутку, тис. грн.
	Y_1	Y_2	Y_3	Y_4	X_1	X_2	X_3	X_4
2006	10210,3	15714	89,4	128,0	67 856,4	588,92	28,8	1 307 632
2007	18813,8	93096	84,26	492,44	116 313,8	1614,11	26,9	179 409
2008	3303,4	254	-82,44	-99,73	-211 143	-281,53	28,3	977 822
2009	2095	486	-36,58	91,34	-18 021	-91,47	29,7	1 009 693
2010	6234	3081	197,57	533,95	58 229	423,12	27,8	1 072 970
2011	7004	5870	12,35	90,5	74 087	272,3	28,1	1 190 012
2012	9375	5722	33,85	-1,68	80 291	8,37	27,9	928 045

Таблиця 2

Кореляційні залежності між формуванням та розподілом прибутку підприємств торгівлі автомобілями за 2006-2012 роки

Показники	Обсяг інвестицій в основний капітал, тис. грн.	Обсяг дивідендних виплат, тис. грн.	Темп зміни інвестицій в основний капітал, %	Темп зміни дивідендних виплат, %	Обсяг прибутку, тис. грн.	Темп зміни прибутку, %	Податковий коефіцієнт, %	Обсяг нерозподіленого прибутку, тис. грн.
Обсяг інвестицій в основний капітал, тис. грн.	1							
Обсяг дивідендних виплат, тис. грн.	-0,469	1						
Темп зміни інвестицій в основний капітал, %	0,553	-0,414	1					
Темп зміни дивідендних виплат, %	-0,355	0,306	-0,353	1				
Обсяг прибутку, тис. грн.	0,714	0,151	0,759	0,836	1			
Темп зміни прибутку, %	0,694	0,131	0,030	-0,537	0,541	1		
Податковий коефіцієнт, %	-0,709	-0,724	-0,235	-0,810	-0,773	-0,749	1	
Обсяг нерозподіленого прибутку, тис. грн.	0,979	-0,307	0,773	-0,601	0,700	0,713	-0,037	1

Таблиця 3

Регресійні моделі залежності чинників формування та використання прибутку підприємств торгівлі автомобілями за 2006-2012 рр.

Регресійна модель	Інтерпретація	R ²
$Y_1 = 4127 + 8,883x_2$ Y_1 – обсяг інвестицій в основний капітал, тис. грн.; x_2 – темпи зміни прибутку, %	Підвищення темпів зміни прибутку торговельних підприємств на 1% зумовить збільшення обсягів інвестицій в їх основний капітал на 8,883 тис. грн.	R ² =0,956
$Y_4 = 224,6 + 0,01x_1$ Y_4 – темп зміни дивідендних виплат, %; x_1 – обсяг прибутку, тис. грн.	При підвищенні обсягів прибутку торговельних підприємств на 1 тис. грн. темпи зміни дивідендних виплат зростуть на 0,01%	R ² =0,646
$Y_1 = 14526 - 4845x_3$ Y_1 – обсяг інвестицій в основний капітал, тис. грн.; x_3 – податковий коефіцієнт, %	Підвищення податкового коефіцієнта на 1% зумовлює зниження обсягу інвестицій в основний капітал на 4845 тис. грн. Підвищення податкового навантаження негативно впливатиме на обсяги інвестування в основний капітал підприємств	R ² =0,607
$Y_2 = 81222 - 27904x_3$ Y_2 – обсяг дивідендних виплат, тис. грн.; x_3 – податковий коефіцієнт, %	При підвищенні податкового навантаження (ефективної ставки податку на прибуток) на 1 % обсяг дивідендних виплат знизиться на 27904 тис. грн. Це підтверджує гостру необхідність зниження податкового навантаження на підприємницьку діяльність в Україні	R ² =0,638
$Y_2 = 39,82 + 0,499x_2$ Y_2 – темпи зміни інвестицій в основний капітал; x_2 – темпи зміни прибутку, %	Підвищення темпів зміни прибутку торговельних підприємств на 1% зумовить зростання темпів приросту інвестицій в основний капітал на 0,499%	R ² =0,859
$Y_4 = 106,6 + 0,272x_2$ Y_4 – темп зміни дивідендних виплат, %; x_2 – темпи зміни прибутку, %	Підвищення темпів зміни прибутку торговельних підприємств на 1% підвищить темпи росту дивідендних виплат на 0,272%	R ² =0,544

вний капітал, аніж підвищення рівня дивідендних виплат, що засвідчує зростання темпів росту інвестицій в основний капітал при підвищенні темпів зміни прибутку;

3) одним з визначальних чинників політики управління прибутком підприємства є податкова політика держави та рівень податкового навантаження на суб'єкт господарювання. Зростання податкового коефіцієнта спричиняє негативний вплив як на рівень сплати дивідендів, так і на обсяги інвестицій в основний капітал підприємства.

Висновки і пропозиції. Сучасний етап реформування державної системи регулювання розвитку підприємницької діяльності в Україні супроводжується низкою позитивних моментів. Так, результатом податкової реформи стало зниження ставок ключових податків, зокрема податку на прибуток підприємств та податку на додану вартість. Водночас, на нашу думку, залишилися невирішеними деякі проблеми та суперечності кодексу в питанні зниження податкового тиску на підприємства.

Сумнівним з точки зору доцільності та ефективності є положення стосовно зниження ставок податку на додану вартість. Даний податок є одним з непрямих податків, тому фактичним суб'єктом оподаткування є кінцевий споживач, а не підприємство, що його сплачує. Таким чи-

ном, зниження ставки податку на додану вартість до 17% в умовах гострого дефіциту ресурсів не є оптимальним з точки зору економічної ефективності. На наш погляд, необхідно зосередитися на зниженні імпліцитної ставки податку на прибуток і лише за наявності ресурсів переходити до зниження ставки податку на додану вартість, але в довгостроковій перспективі. Саме зниження цього податку дозволило б підприємствам вибудувати більш ефективну політику управління прибутком, спрямувати його на інвестування підприємства чи виплату дивідендів акціонерам.

Відсутність системної оптимізації оподаткування призводить до надмірного обсягу стягнення податків при скороченні торговельного обороту і, як наслідок, критичного зменшення оборотних коштів підприємства та їх прибутків. Відсутність належного податкового стимулювання призводить до погіршення фінансової стійкості торговельних підприємств, падіння їх інвестиційної активності, зменшення темпів розвитку.

Сукупність досліджених чинників та тенденцій формують зовнішнє та внутрішнє середовище функціонування ринку автомобілів в Україні, а, отже, мусять враховуватися підприємствами торгівлі автомобілями при визначенні стратегічних та тактичних цілей розвитку і формування механізмів управління підприємствами.

Список літератури:

1. Автомобілі: статистика продаж [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://autoconsultant.com.ua/ukrainnews/view/>.
2. Державна цільова економічна програма розвитку автомобільної промисловості та регулювання ринку автомобілів на період до 2015 року (Проект) / Міністерство промислової політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://industry.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?jsessionid=2C118B73DB3AE7AA0403303FE8DE094A?art_id=67791&cat_id=42148.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Рифяк Р. Р.

Национальный университет «Львовская политехника»

ВНУТРЕННИЕ И ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РЫНКЕ АВТОМОБИЛЕЙ

Резюме

В статье осуществлен анализ рынка автомобилей в Украине и современных проблем автомобильной промышленности Украины в динамике за пять лет. Раскрыты изменения, произошедшие в сфере продаж и производства автомобилей под воздействием экономического кризиса. Исследованы качественные и структурные изменения рынка автомобилей. Определены основные внутренние и внешние факторы, влияющие на ситуацию на рынке автомобилей в Украине.

Ключевые слова: автомобили, предприятие, рынок, факторы развития, особенности функционирования.

Ryfiak R. R.

National University «L'viv polytechnic»

INTERNAL AND EXTERNAL FACTORS OF COMPANIES PERFORMANCE IN THE CAR MARKET

Summary

The article analyzes the car market in Ukraine and contemporary issues automotive industry dynamics in Ukraine for five years. Disclosed changes in sales and production of vehicles affected by the economic crisis. The qualitative and structural changes in the market of cars. The main internal and external factors that influence the car market in Ukraine.

Key words: car, enterprise, market, factors of development, specialties of the operation.

УДК 331.101:658.012.8

Родченко В. Б.

Рекун Г. П.

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

ТРАНСФОРМАЦІЯ РИЗИКІВ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено виникнення сукупності ризиків управління персоналом як елементу загроз економічній безпеці підприємства, обґрунтовано вплив зовнішніх та внутрішніх загроз на ризики персоналу, а також способи оцінки та зниження даних ризиків.

Ключові слова: ризики, управління персоналом, управління ризиками, загрози, економічна безпека, ризик-менеджмент персоналу.

Постановка проблеми. Успіх будь-якого підприємства у сучасних умовах господарювання в значній мірі залежить від діяльності його працівників, якості управління персоналом.

Ідейним, соціокультурним та технопромисловим підґрунтям сучасних глобальних і національних трансформацій є зміна укладів суспільного розвитку, а саме: перехід від індустріальної суспільної формації – до постіндустріальної та інформаційної. Знання, інтелект, емоції персоналу перетворюються на критичні ресурси виживання бізнесу.

В останні роки відбувається трансформація ризиків в управлінні персоналом. За оцінками фахівців такі ризики можуть не тільки спричинити підприємству фінансові втрати, а й призвести до його повної втрати власниками, або суттєвого зменшення ринкової вартості активів. Те підприємство, яке зуміє виробити найадекватніші моделі та методи управління ризиками діяльності персоналу має змогу підвищити конкурентоспроможність, вийти на новий, якісний рівень виробничо-господарської діяльності.

Аналіз публікацій. На відміну від загальнотеоретичних питань управління ризиками та управління персоналом, які достатньо детально висвітлені в економічній літературі, розгляду проблем трансформації загроз та ризиків управління персоналом, розробці способів зниження ризиків персоналу надана істотно менша увага.

Так, Є. Жариков обґрунтовує проблему відбору персоналу й ризиків, що виникають внаслідок хитрощів з обох сторін при прийомі на роботу [1, с. 93]. Ризик діяльності персоналу часто поділяють на ризик низької професійності або непрофесійності кадрів та ризик неефективності управління [2, с. 542]. Як зазначено у праці [3, с. 130], ризик персоналу полягає у виникненні втрат або додаткових доходів внаслідок управління трудовими ресурсами.

Інші науковці виокремлюють такі види ризиків діяльності персоналу: зниження кваліфікації персоналу; висока плинність кадрів; прийняття неефективних управлінських рішень; несумлінне виконання своїх обов'язків; ризик ключових керівників (звільнення, хвороба, смерть провідних фахівців); ризики невиходу на роботу, страйків та прогулів [4, с. 127].

Домінік Касерлей зазначав, що слід розглядати не ризик діяльності персоналу, а ризик поведінки, як такий, що є узагальнюючим та домінуючим серед інших ризиків персоналу [5, с. 3]. Суть ризику поведінки на його думку полягає у виникненні збитків внаслідок невдалих рішень та помилкової діяльності персоналу підприємства.

У сучасному бізнесі через динамічність діяльності організацій, швидкість зміни зовнішнього

середовища та необхідність миттєвого прийняття адекватних управлінських рішень пропонується визначити такі нові ризики діяльності персоналу: ризик інтенсивності праці, ризик неповної віддачі праці менеджерів, ризик недостовірності інформації, ризик отримання невірної інформації та ін.

Метою статті є визначення загроз безпеці управління персоналом підприємства, обґрунтування впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на ризики персоналу, а також способів оцінки та зниження даних ризиків.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі розвитку велика увага стала приділятися ризикам, пов'язаним з роботою персоналу. Коли стратегія як основний вектор розвитку підприємства стала домінуючою, виникла необхідність в управлінні ризиками на більш високому (стратегічному) рівні. Враховуючи те, що основним стратегічним ресурсом підприємства є трудові ресурси, ризики діяльності персоналу є причинними ризиками в системі менеджменту підприємства.

З еволюцією суспільного розвитку, відбуваються якісні зміни системи цінностей і інтересів людини, культурних основ функціонування суспільних систем. «Той факт, що індивіди відтепер спілкуються з іншими індивідами, а не взаємодіють з машинами, – пише Д. Белл, – є фундаментальною рисою постіндустріального суспільства» [6, с. 35].

Одними з базисних економічних інститутів є праця. Праця може бути простою або складною, розумовою, або фізичною, перетворюючою природний чи духовний предмет, але якщо саме вона виступає підставою отримання засобів існування для її носіїв, відособлюючись в окрему сферу їхньої життєдіяльності, – вона набуває змістовності базисного економічного інституту. В сучасних умовах варто відмітити розширення розуміння праці не тільки як фактора виробництва, а також як інституту. Більш того, часто інформація виступає об'єктом праці, що зумовлює неспроможність класичних інструментів присвоєння результатів праці найманих працівників власниками та визначає новий блок ризиків персоналу зумовлених властивостями необмеженості інформації, недовисконалістю критеріїв оцінки робітника, що переробляє інформацію, а також обмеженості повноти передачі результатів праці з обробки інформації. Передумови виникнення подібних ризиків розглядалися у працях С. Кові [7], П. Друкера [8].

Інституціоналізація праці невідокремлена від людини як носія праці. Основні якісні зміни у трудовій діяльності відбулися під впливом двох фундаментальних зрушень: соціального розвитку людини і технологічних параметрів еволюції виробничого середовища підприємства.

Зміни характеру праці виражаються в тому, що праця стає більш творчою, більш вільною. Нова якість робочої сили виражається в трансформації традиційної галузевої та кваліфікаційної структури зайнятих – зміщення до зайнятості в економіці послуг та інформації; збільшенні освітнього рівня сукупного працівника; формуванні нової системи трудових мотивацій, пов'язаних з потребами в самореалізації, самовдосконаленні.

Уявлення про ризики персоналу можна представити відповідно до існуючих підходів до управління персоналом які умовно можна поєднати у три групи (табл. 1).

Отже, механістичні моделі підприємств поступово трансформуються у поведінкові, орієнтовані на активізацію нестандартної творчої поведінки персоналу. Проведені дослідження свідчать про те, що «... те, що зараз відбувається слід охарактеризувати як радикальний перегляд характеру виробництва і всіх колишніх принципів його організації» [9] і «виникає ситуація, коли «гроші і влада не можуть ні купити, ні створити вольовим рішенням солідарності і сенсу» [10]; «творча діяльність і особисті якості людини в сучасному глобальному світі все більш підкоряються корпоративному капіталу, завершуючи формування цілісної системи його гегемонії» [11].

Використання підходу «Управління людськими ресурсами», де працівник розглядається як стратегічний ресурс і рушійна сила сприяє розвитку творчих навичок працівників, ініціативності, орієнтації систем мотивації на індивідуальні досягнення і результат. У свою чергу, дані зміни призвели до процесів розробки гнучких систем оплати праці та стимулювання, програм підвищення якості трудового життя і залученості працівників до управління. Працівник, як носій унікальних знань, що володіє досвідом, певною кваліфікацією, системою цінностей і мотивацій пред'являє і зовсім інші вимоги до формування соціально-трудових відносин. Це вимагає від всієї системи відносин довіри, співробітництва, взаємодопомоги, командної роботи, відповідальності, самостійності в прийнятті рішень і колегіальності одночасно [12].

В загальному випадку ризики в управлінні персоналом можна визначити через загрози економічній безпеці підприємства, пов'язані з діяльніс-

тю власного персоналу підприємства. В літературі [13] найбільш поширеним є групування ризиків на окремі групи, які відображають різне становище робітника на підприємстві щодо власної ролі та можливостей.

Перша група – це ризики при наймі на роботу. Основний збиток може бути завдано іміджу вашої фірми в очах громадськості, а також даремно витрачені фінанси в разі, коли підібрали не того кандидата. Також можуть виникнути ризики підбору невідповідного кандидата через неправильний вибір джерела кандидатів, неправильно проведену оцінку кандидатів на етапі відбору та з інших причин. Ризик створення негативного іміджу компанії може виникнути вже на етапі пошуку кандидата, наприклад, через неграмотного змісту та форми оголошення про вакантну посаду. Інша причина зниження іміджу компанії в очах потенційних кандидатів ненавчений персонал в самій компанії.

Наступна група – це ризики при роботі з персоналом усередині організації. Один з основних ризиків при роботі з персоналом для підприємства на цьому етапі стати кузницею кадрів, яка готує професіоналів для своїх конкурентів. Причиною тому можуть бути недостатньо добре розроблені системи планування кар'єри співробітників, а також відсутність роботи по створенню та підтриманню мотивації персоналу до праці в компанії. Також виникати можуть ризики при розробці та впровадженні системи навчання персоналу, а саме неправильно вибрана черговість предметів навчання, невідповідність цілей навчання цілям підприємства, неправильний вибір співробітників для навчання, відсутність підготовки нових умов роботи, кар'єрного зростання навченому співробітнику. Ризики будуть виникати і коли на підприємстві не буде проводитися адаптація персоналу.

Третя група – це ризики після звільнення робітників з підприємства. При некоректній процедурі звільнення, або у разі наявності конфліктної ситуації можливим є як репутаційний збиток підприємства у вигляді антиреклами, так і фінансовий збиток, у випадку звернення скривдженого робітника до суду. Потрібно мати на увазі, що наслідки невдало проведеного скорочення штатів можуть відчуватися багато років через зниження мотивації працівників, що залишаються, і їхньої недовіри до керівників. Варто враховувати, що не-

Таблиця 1

Трансформація ризиків управління персоналом

Підходи до управління персоналом	Процеси, що відбуваються на підприємстві	Процеси, що відбуваються у державі	Ризики
«Управління персоналом» де працівник розглядається, як робоча сила, і людина, як носій певних якостей і здібностей	Масове конвеєрне виробництво і вузька спеціалізація не вимагають від працівників унікальних якостей і унікальних здібностей, проявів ініціативи і творчості	Формування інститутів у системі соціально-трудових відносин та розвиток трудового законодавства. Становлення систем соціального захисту та соціального страхування	Існування конфлікту між працею і капіталом. Жорстка система регулювання призводить до недоотримання вигоди від людських здібностей, особливо творчих
«Управління людськими ресурсами» де працівник розглядається, як стратегічний ресурс і рушійна сила	Людський фактор використовується в підвищенні ефективності виробництва, відбувається ускладнення цілей суспільного прогресу, розвиток цифрових систем управління виробництвом	Становлення інститутів соціального партнерства та соціально відповідальної поведінки економічних суб'єктів	Дестабілізація організації, руйнування стабільного працездатного колективу (команди). Здійснення таємної протизаконної діяльності на підприємстві
«Управління людиною» де працівник розглядається, як носій унікальних знань, володіючий досвідом, певною кваліфікацією, системою цінностей і мотивацій	Поширення нових технологій, зростання вартості знань в кінцевій ціні товару, розвиток мережових організаційних структур і «підключення» всіх учасників до «ланцюжку створення цінності»	Зростання різноманіття інститутів, децентралізація управління, збільшення різноманіття форм співробітництва та напрямків (інструментів) розвитку	Недостатня активізація бажання працівників наповнювати роботу елементами творчості, новими ідеями. Повна або часткова передача інформації, знань, результатів праці замовнику (власнику)

виправдані звільнення знижують продуктивність праці, викликають падіння інтересу до роботи, абсентизм, добровільне звільнення, додаткові витрати (наприклад, на наймання нового працівника).

Високі темпи технологічних і структурних зрушень в економіці, її інформатизація і інтелектуалізація обумовили ускладнення зовнішнього середовища і урізноманітнили фактори, що впливають на ризики управління персоналом підприємств. Успішна діяльність будь-якого підприємства на ринку залежить від багатьох факторів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища.

Загрози визначення ризиків діяльності персоналу підприємства – це ті чинники чи обставини, які певним чином сприяють або, в деяких випадках, перешкоджають формуванню системи управління персоналом, вірної оцінки того чи іншого виду ризику. Отже, до зовнішніх впливів виникнення ризиків, як відомо, відносяться конкуренти, соціально-економічна і політична ситуація в країні і в світі, наприклад, зараз це наслідки економічної кризи [13; 15]. На ці загрози не може впливати ані власник підприємства, ні її найманий топ-менеджер. Серед внутрішніх загроз можна назвати особисті та загально корпоративні чинники. Дані загрози впливають на визначення рівня ризиків персоналу підприємства та, як наслідок, на прийняття адекватних управлінських рішень (рис. 1).

Отже, серед зовнішніх загроз слід відзначити негативні тенденції у зв'язку із рейдерськими атаками, невиконання трудових зобов'язань, обман бізнес-партнерів що може бути джерелом ризиків трудової діяльності персоналу. Також науковці виокремлюють ще такі основні чинники ризикотворення – компетентність персоналу, а підтримуючі чинники – організаційне середовище (персональне виконання, подяка за добру роботу, заохочення партнерства, рейтинг компанії, заохочення інновацій) та персональні цінності [13; 14; 15].

Подібно до систематизації ризиків за ознаками загальності та специфічності доцільно класифікувати і чинники виникнення ризиків. А саме особисті чинники працівника (здібність пам'ятати та забувати, інтелектуальні здібності, математичні здібності, вербальні здібності, просторові взаємини, психомоторні здібності, фізична сила) та чинники персоналу загалом (корпоративні цінності та культура, взаємодія працівників, рівень конфліктності персоналу тощо).

У сфері управління ризиками діяльності персоналу можна запропонувати наступний підхід. Управління основними, новими стратегічними ризиками діяльнос-

ті персоналу, які впливають на функціонування всього підприємства (корпоративні ризики діяльності персоналу) може виконуватись менеджерами вищого рівня управління. Управління уже відомими стратегічними ризиками та основними оперативними ризиками діяльності персоналу, в яких прослідковується чіткі суб'єктивні причини їхнього творення (функціональні ризики діяльності персоналу) доцільно покласти на відділи управління кадрами, підрозділи кадрового забезпечення або HR відділи. Іншими оперативними ризиками діяльності персоналу можуть керувати менеджери середнього та нижчого рівня управління (лінійні керівники).

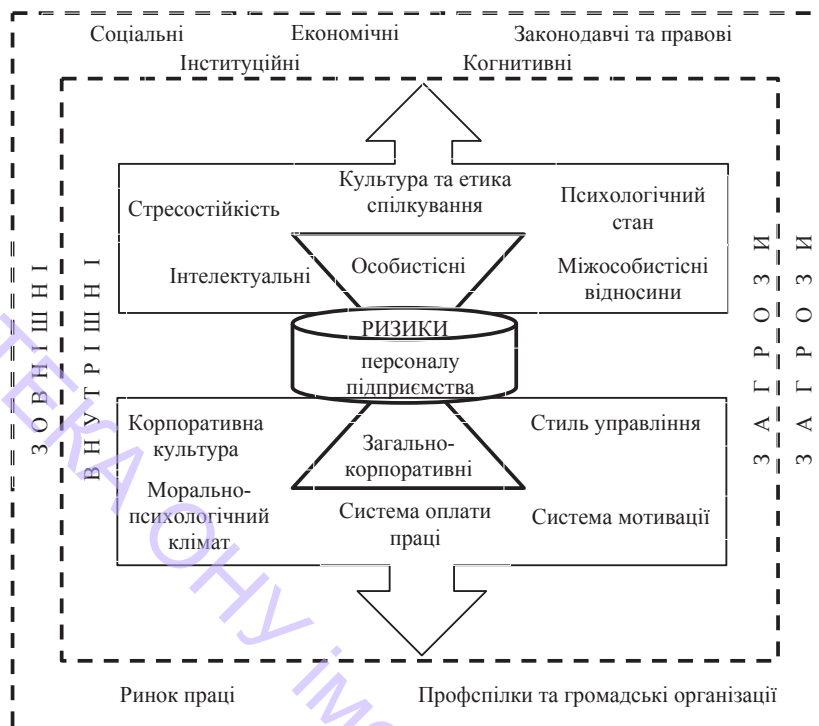


Рис. 1. Загрози виникнення ризиків персоналу підприємства



Рис. 2. Способи зниження ризиків персоналу

Таблиця 3.1

Матриця заходів уникнення та зниження рівня ризиків діяльності персоналу підприємств

Групи заходів уникнення та зниження ризиків	Організаційний рівень	Командний рівень	Індивідуальний рівень
Уникнення або запобігання ризику	Відмова від найму недосвідченого персоналу, відмова від трудомістких проектів з високою ймовірністю виникнення ризиків діяльності персоналу, вибір лідерів серед керівників, діагностування та прогнозування ймовірності вчинення злочинів персоналом.	Розформування підрозділу чи команди, її реорганізація з метою уникнення ризиків, фізичний та психологічний захист підрозділів.	Використання консультантів та зовнішніх експертів за відсутності працівника із відповідними навичками та знаннями, звільнення невідповідних працівників.

Усі заходи із зниження рівня ризику доцільно групувати за такими напрямками: уникнення або запобігання ризику, прийняття ризику, розподіл ризику, передача ризику та обмеження ризику. У межах використання заходів запобігання та уникнення ризиків персоналу передбачається формування превентивних мір для недопущення виникнення ризику або відмови від найму працівника (його звільнення), що спричинює творення ризиків діяльності персоналу. Однак, якщо брати до уваги альтернативні витрати, то виявляється, що заходи по запобіганню та уникненню ризику діяльності персоналу є досить витратними (виникає ризик невикористаних можливостей). Остаточне рішення приймається на основі порівняння рівня прийнятного ризику (як правило максимальний рівень ризику) для діяльності персоналу та потенційного рівня ризику діяльності персоналу.

Якщо рівень потенційного ризику перевищує прийнятний, враховуючи систему цілей та стратегій підприємства, то слід взяти відповідні заходи по запобіганню ризику. Найчастіше сукупність заходів із запобігання рівня ризику діяльності персоналу використовують керівники, неохочі до ризику. На практиці багато керівників та деякі із науковців трактують заходи уникнення ризику діяльності персоналу як недоцільність вкладення інвестицій у розвиток та навчання персоналу. Однак такі дії можуть спричинити до виникнення більшого рівня ризику діяльності персоналу, оскільки розвиток світової та вітчизняної економіки змушує працівників постійно навчатися.

Для зниження ризиків необхідно сформувати системи діагностування, моніторингу та прогнозування ризикотворення, що підвищить ефективність системи ризик-менеджменту, дасть змогу розробляти адекватні заходи уникнення ризику та підвищить ймовірність досягнення встановлених цілей підприємства. Однак, доцільно пам'ятати,

що уникаючи ризику діяльності персоналу, підприємство зменшує сукупність альтернатив розвитку, знижує обсяг можливого прибутку та ймовірності виконання вищого рівня цілей. Крім того, сфера застосування превентивних заходів запобігання ризику діяльності персоналу є обмеженою і необхідно у діяльності підприємства використовувати методи, які входять у інші групи способів зниження рівня ризику діяльності персоналу.

Висновки. Таким чином, з переходом підприємств на інноваційну модель відбувається істотне розширення загроз та ризиків пов'язаних з персоналом підприємства. Дослідження ризиків управління персоналом набуває особливої актуальності. Система управління ризиками має бути комплексною і враховувати, як традиційні оціночні критерії – професіоналізм, відповідальність, енергійність, самостійність, стресостійкість, ентузіазм, так і нестандартні – ініціативність, винахідливість, здатність до самоосвіти, володіння сучасними інформаційними технологіями тощо. Сучасні тенденції розвитку управління, творчості, партнерства серед учасників спільної трудової діяльності дозволяють будувати відносини між роботодавцем і працівником на якісно новій основі, яка передбачає їхню взаємну зацікавленість і відповідальність.

Нові соціальні зв'язки та відносини на підприємстві мають підтримуватися культурою людини, яка сприяє адекватному сприйняттю таких понять як бізнес-процеси, соціальний менеджмент, виробництво культурних цінностей. Одним з чинників уникнення ризиків управління персоналом повинно стати формування корпоративної культури, яка значно впливає на різні сторони діяльності працівників, на владні відносини і відносини контролю, на ставлення до трудової діяльності, міжособистісні стосунки усередині колективу, міжколективні відносини та відносини із зовнішнім оточенням.

Список літератури:

1. Жариков Е. С. Риски в кадровой работе / Е. С. Жариков. – М., 2005. – С. 92-94.
2. Іщук Л.І. Класифікація ризиків – передумова успішного управління при впровадженні інновацій / Л.І. Іщук // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – Львів, 2007. – № 579. – С. 541-546.
3. Трансформація підприємств: економічна оцінка та побудова систем менеджменту / О.Є. Кузьмін, А.С. Мороз, Н.Ю. Подольчак, Р.В. Шуляр. – Львів, 2005. – 335 с.
4. Rainwater L. Risk Professional / L. Rainwater. – London, 1993. – 274 p.
5. The Benchmark for Corporate Risk Management. Corporate Metrics. First Edition. – 1999. – Р. 5.
6. Bell D. The coming of Post-Industrial Society / D. Bell. – N-Y, 1973. – Р. 54.
7. Кови Ст. Р. Восьмой навык. От эффективности к величию / Стивен Р. Кови; Пер. С англ.. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 410 с.
8. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке = Management Challenges for the 21st Century / Питер Ф. Друкер; [пер. с англ. Н.М. Макаровой]. – М. [и др.]: Вильямс, 2000. – 270 с.
9. Toffler O. The Third Wave. – N-Y., 1980. – Р. 143.
10. Иноземцев В. За пределами экономического общества. – М.: Academia-Наука, 1998. – С. 248.
11. Бузгалин А.В., Колганов А.И. Капитал и труд в глобальном обществе XXI века: «по ту сторону» миражей информационного общества (три тезиса к дискуссии). // Постиндустриальный мир: центр, периферия, Россия. – М., 1999. – С. 88-97.

12. Білорус Т.В. Стратегічне управління кадровим потенціалом підприємства : монографія / Т. В. Білорус. – Ірпінь : Нац. акад. ДПС України, 2007. – 174 с.
13. Швець І. Б. Економічна безпека в управлінні персоналом / І. Б. Швець // Наукові праці ДонНТУ. – 2009. – Вип. 36-1. – С. 179-184.
14. Нехода Е.В. Теоретические и методологические аспекты исследования социально-трудовых отношений : монография / Е.В. Нехода. – Томск : Изд-во ТГУ. 2007. – 200 с.
15. Головач Т.В. Ризик-менеджмент: зміст і організація на підприємстві / Т. В. Головач, А. Б. Грушевицька, В. В. Швид // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 3. – Т. 1. – С. 157-163.

Родченко В. Б.

Рекун А. П.

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

ТРАНСФОРМАЦИЯ РИСКОВ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье исследовано возникновение совокупности рисков управления персоналом как элемента угроз экономической безопасности предприятия, обосновано влияние внешних и внутренних угроз на риски персонала, а также способы оценки и снижения данных рисков.

Ключевые слова: риски, управление персоналом, управление рисками, угрозы, экономическая безопасность, риск-менеджмент персонала.

Rodchenko V. B.

Rekun A. P.

Kharkiv National University named after V. N. Karazin

TRANSFORMATION OF RISK MANAGEMENT PERSONNEL IN THE SYSTEM OF ECONOMIC SAFETY OF ENTERPRISE

Summary

In the article the occurrence of the risk universe of personnel management as an element of the threat to economic security of the enterprise, the influence of external and internal threats to the risks of the personnel, as well as how to evaluate and mitigate these risks.

Key words: risk management, human resources, risk management, threats, economic security, risk management personnel.

УДК 330.34.01:658.8

Савицька Н. Л.

Харківський державний університет харчування та торгівлі

МЕРЕЖНІ ЕФЕКТИ ЯК ОБ'ЄКТИВНА ХАРАКТЕРИСТИКА
ФОРМУВАННЯ МЕРЕЖНОЇ ЕКОНОМІКИ

Досліджено сутність мережних ефектів у сучасній економіці, проаналізовано прямі та непрямі, позитивні та негативні мережні ефекти. Розглянуто техніко-економічні та інституціональні мережні ефекти. Показано особливості їх дії для інформаційних, клубних та мережних благ.

Ключові слова: мережні ефекти, мережна економіка, мережна людина.

Постановка проблеми. Мережні форми взаємодії між економічними суб'єктами притаманні у різному ступені всім періодам розвитку господарства. Проте, лише в умовах інформаційно-комунікативного середовища, новітніх технологій виникли передумови створення глобальної мережної економіки, закономірності якої залишаються недостатньо пізнаними. Поняття мережних ефектів стало фундаментальним для сучасного інтерактивного світу, а також для дослідження умов функціонування мережної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Починаючи з 70-х років минулого століття проблема зовнішніх мережних ефектів активно досліджується науковцями різних галузей знань. До найвідоміших належать праці Р. Меткалфе, Г. Мура, Дж. Гілдера, Г. Хантлі, К. Келлі, М. Каца, К. Шапіро, Х. Веріана, Р. Піндайка, Д. Рубінфельда. Учені пострадянського простору теж внесли значний вклад у розробку теоретичних засад використання мережних ефектів у становленні ефектної економіки, зокрема, слід відзначити А. Гриценка, І. Стрілець, А. Ігнатюка, Р. Вайбера, Г. Клейнера, В. Бугорського, А. Караєва та інших. У фундаментальній навчальній економічній літературі [1; 2] ХХ століття докладно описані позитивні та негативні зовнішні мережні ефекти попиту, викликані доступністю поінформованістю споживачів про товари відомих брендів, психологічними ефектами моди тощо.

Глобальні зміни, що відбулися на зламі тисячоліть, розширили значення та ускладнили механізми мережних ефектів. Розуміння мережного ефекту та його використання перетворилося на визначний чинник успіху багатьох продуктів і послуг, не лише реальної, а й віртуальної економіки.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Не дивлячись на проведені дослідження, залишається недостатньо розкритим питання прояву мережних ефектів, які формують основи функціонування сучасної економіки.

Мета статті полягає у виокремленні видів мережних зовнішніх ефектів, які формують засади функціонування мережної економіки.

Виклад основного матеріалу. Мережні ефекти виступають різновидом зовнішніх ефектів, сутність останніх полягає у тому, що господарська діяльність та взаємодія двох контрагентів впливає на третіх осіб, які безпосередньо в ній не задіяні. Іншими словами, споживання певного суб'єкта впливає на корисність, яку одержує інший суб'єкт [1]. Прикладом таких ефектів є попит на комплементарні блага довгострокового користування, які вимагають постпродажного обслуговування та відповідної сервісної мережі; товари та послуги, що забезпечуються комп'ютерно-комунікаційними мережами – телефони, комп'ютери, сервери, програмне забезпечення тощо. Крім цього, вони ви-

являються як прояви нефункціонального попиту, описаного Х. Лейбенштайном, та, названі ним: ефектом приєднання до більшості (позитивний вплив моди на ринковий попит), ефектом сноба (негативний вплив на ринковий попит зростання покупок з боку інших людей) та ефектом Веблена, зумовленим престижним споживанням [3]. У науковій літературі розрізняють декілька видів мережних ефектів: прямі та непрямі; позитивні та негативні; ефекти попиту та пропозиції.

Наявність мережних ефектів (network effects) або мережних екстерналій (network externalities) виступає найважливішою властивістю мережної економіки [4], вони характеризують додаткові переваги, що виникають у процесі відтворення мережних благ, та розповсюджуються і на виробників, і на споживачів.

Основні характеристики категорії «мережний ефект» щодо сучасної економічної діяльності полягають у наступному. Відтворення мережних благ забезпечується завдяки їх властивостям, до яких І. Стрілець відносить властивості комплементарності, сумісності та стандартності; наявність суттєвої економії на масштабі виробництва; дію мережних зовнішніх ефектів та ефектів пастки [4, с. 12]. А Гриценко акцентує увагу на тому, що корисність мережних благ виявляється через мережні зв'язки [5, с. 7]. Це ґрунтується на дослідженнях, проведених М. Кацем та К. Шапіро [6], Х. Веріаном [1], які довели, що дія мережних ефектів виявляється у зростаючій корисності споживання мережних благ у залежності від чисельності споживачів, що належать до однієї й тієї ж мережі.

З цього положення випливає, що цінність продукту залежить від розповсюдженості мережного продукту, а цінність мережі підвищується з кожним новим її користувачем та за наявності різнорідних сумісних та комплементарних послуг. Указані характеристики змінюють традиційні закономірності зв'язку між цінною блага, його кількістю та корисністю. Для мережних благ діє закон зростаючої граничної корисності, що поширюється по експоненті. Уперше на це звернув увагу Б. Меткалфе і сформулював на основі своїх спостережень закон, що отримав його ім'я, відповідно до якого цінність будь-якої мережі для користувача еквівалентна квадрату кількості вузлів з'єднання. За своєю сутністю такого типу мережний ефект ґрунтується на техніко-економічних характеристиках і особливостях мереж, зокрема, описаних Б. Меткалфе, Дж. Гільдером, А. Ігнатюком, В. Ковалем, Х. Хантлі та іншими у сфері телекомунікацій та зв'язку.

Суттєве значення для включення такого позитивного зовнішнього ефекту має досягнення мережею критичної маси споживачів, підключених до неї. Корисність мереж як прямий мережний ефект

починає наростати тільки після досягнення, так званої, критичної маси. Під цим розуміється мінімальна кількість користувачів, починаючи з якої система виходить на певний рівень корисності, що забезпечує довгострокову експлуатацію мережі. Для систем, що вимагають акумуляції критичної маси, характерна так звана стартова проблема [6], вирішення якої вимагає специфічних заходів, таких, як створення базисного кола користувачів, надання особливих умов, формування очікувань споживачів, диференціація тарифів. Саме ці характеристики в своїй сукупності утворюють ефект «прихильності», який ґрунтується на технологічних, економічних та інституціональних засадах тісних взаємозв'язків між елементами системи мережі: по-перше, сумісності та комплементарності благ, що дозволяє спільне їх використання різними суб'єктами, по-друге, комунікаційними можливостями взаємодії між самими суб'єктами.

Принципове значення має розмежування непрямих та прямих мережних ефектів. Непрямий мережний ефект обумовлений наявністю ринкової конкуренції і формуванням ринкових стандартів, що впливає на розвиток комплементарних ринків [7, с. 17]. Він виникає тоді, коли одночасно, разом із зростанням попиту на мережне благо, його комплектуючі стають дешевшими, підвищується їх замінюваність, поліпшується сервіс, гарантії та післяпродажне обслуговування, що стимулює масове виробництво всієї лінійки продуктів, сприяє підвищенню їхньої якості і зниженню витрат виробництва.

Прямий мережний ефект виникає тоді, коли вигода від використовуваного інформаційного товару безпосередньо підвищується завдяки застосуванню аналогічного товару великою кількістю інших споживачів [8]. Чим більша кількість користувачів, наприклад, інтернет-браузером, тим вища додаткова вигода кожного окремого споживача від користування послугами даної системи, оскільки із зростанням числа користувачів мережні зв'язки між ними збільшуються, що забезпечує й відповідні позитивні споживчі ефекти. В умовах дії прямого мережного ефекту вартість доступу споживача до мережі й її ресурсів безпосередньо залежить від кількості інших користувачів, що мають доступ до даної мережі та від довгостроковості її використання.

Системна залежність, що виникає в мережі, в науковій літературі одержала назву ефекту пастки (lock-in effects), яка виявляється у техніко-економічній залежності, тобто переміщенні витрат з однієї галузі в іншу, що пов'язано із технологічною взаємозалежністю галузей або залежністю від попереднього шляху розвитку. Прикладом ефекту пастки може слугувати QWERTY-ефект, який проявляється у вибудовуванні бар'єрів шляхом стандартизації операцій чи продуктів [4, с. 17-19].

К. Шапіро та Х. Веріан виділяють такі основні причини виникнення ефектів пастки: існуючі контракти і угоди (споживачі часто виявляються «спійманими» через укладені контракти, розірвання яких пов'язане з додатковими витратами); високі транзакційні витрати переходу з однієї системи на іншу; конверсія інформації (програмне забезпечення генерує файли, які зберігаються в певному цифровому форматі, а перехід на нове програмне устаткування вимагає конверсії); витрати підключення; витрати втрати лояльності (перехід на нові блага може позбавити споживача знижок і преференцій, що надаються йому відносно раніше споживаного блага) [9]. Ефекти пастки

у результаті приводять до того, що процес технічного розвитку йде не так лінійно, як можна було б припустити. На глобальному рівні є вірогідність появи так званих інституційних пасток, тобто не-ефективних стійких норм, що набувають само підтримуючого характеру.

Інші види ефекту пастки, пов'язані з інституціональними аспектами, які полягають у формуванні норм та правил, обмежень та стимулів мережної економічної діяльності. До них належать: відома залежність від попереднього шляху розвитку, обґрунтована В. Полтеровичем і Д. Нормом, а також соціально-психологічні, поведінкові поштовхи до появи мережних ефектів.

За сучасних умов поширення інформаційних технологій, створення мережних зв'язків та ринків людина максимально наближається до інструментів діяльності (іноді спостерігається утворення людино-комп'ютерних систем), а інтелектуальна власність максимально зближує людину з її індивідуальними засобами виробництва (знаннями, комп'ютерними системами). У цьому випадку втрачається сенс дослідження приналежності, власності, мова йде про співвіднесення людини й інструментів діяльності. Тобто створений людським інтелектом інформаційно-мережний простір виступає одночасно новим ступенем свободи та новою необхідністю, що впливають на формування в теорії та дійсності моделі людини мережної. Сутність людини відчужується від її існування, свідомість втрачає здатність розрізняти об'єктивну і необ'єктивну, реальну та віртуальну інформацію, відкриваючи доступ до маніпулювання нею, відбувається мережне відчуження праці [10, с. 70].

У такий спосіб формується мережна людина, яка тісно пов'язана, навіть залежна від програмно-апаратного середовища кіберпростору, який відкриває доступ до підсвідомості та становить сутність мережної несвободи. Інформатизація й інтелектуалізація суспільного життя та глобалізація соціально-економічних відносин розширили коло свобод людини та одночасно вибудували нові обмеження її розвитку. Мережна природа інформаційного суспільства – головна першопричина розвитку такої несвободи, яка має одночасно структурний та інформаційний характер, жорстко пов'язуючи людину і електронно-цифровий простір. Більшість із них пов'язані із «кризою свідомості», яка виникла як реакція на «жорстку мережну несвободу» [11, с. 53]. Сутність цієї несвободи полягає у нових рисах соціально-економічного відтворення людини, її свідомості, що перетворює біо-, соціо-духовну істоту на одновимірну «мережну людину», підвладну мережному відчуженню праці, домінуючим тенденціям перетворення знань у товар, звуженням свободи прийняття рішень людиною через пресинг мережного менталітету та сформованої мережної етики.

Крім цього, мережні ефекти впливають на конкуренцію та характер ринкової рівноваги. На мережних ринках діє недосконала конкуренція, найпоширенішою формою якої є олігополія, але для ринків високотехнологічної продукції – це монополія. Мережна монополія, на відміну від звичайної, вигідна споживачам, оскільки дозволяє максимізувати позитивний мережний зовнішній ефект. У ролі продукту, що став мережним стандартом, не обов'язково виступає найперспективніший, ефективний і високоякісний продукт, що вийшов на даний ринок. Споживчий вибір спирається не лише на цінову детермінанту, а й на якість товару, очікування щодо його ринкового

успіху, витрати на навчання користувачу ним, переключення на інший стандарт.

У результаті нові споживачі орієнтуються на одержання максимального мережного ефекту від користування купленим товаром. Саме завдяки витратам переключення мережна монополія виявляється потенційно дуже стійкою, оскільки існування таких витрат може служити серйозним бар'єром для входження на ринок нових конкурентів, особливо якщо їх продукція несумісна з домінуючою на ринку. Стійкість же мережної монополії знижує стимули фірми-лідера до інновацій. Фірма мережний монополіст може мати переваги продажу комплексних товарів, що дозволяють їй розширити сферу свого домінування, розповсюдивши його.

У сфері ціноутворення на мережних ринках діє цінова дискримінація. За наявності мережних ефектів корисність мережного блага для перших споживачів продукту може опинитися нижче, ніж для тих, хто придбав його пізніше. У цьому випадку найбільш раціональною стратегією продавців буде пропозиція товару за нижчими цінами. Така практика ціноутворення називається стратегією встановлення «пробивних цін» («penetrating pricing»). А. Гриценко та Є. Песоцька доводять, що на мережних інформаційних ринках ціна виробника мережного блага знижується разом із зменшенням витрат на його копіювання, наприклад, відомі інтернет-браузери Internet Explorer, Google надаються у користування за нульовою ціною, яка виступає рівноважною для зростаючого попиту мережних споживачів [5, с. 12].

Внаслідок мережних зовнішніх ефектів виникає ефект самовідтворення і посилення популярності мережного продукту: нові клієнти купують товар, що користується найбільшим попитом, розраховуючи саме на більший мережний зовнішній ефект, пов'язаний з такою покупкою, а через розширення кола споживачів продукту цей ефект ще більше посилюється, що робить продукт ще привабливішим для нових споживачів. У результаті такої динаміки виникають мережні ринки, на яких організується купівля-продаж мережних благ [4]. На відміну від традиційних ринків, на яких попит має спадний характер, форма кривої попиту на мережні блага відображає нелінійне зростання

цінності мережі у міру збільшення чисельності її користувачів.

Поряд із зростанням попиту ціни не підвищуються, оскільки це може привести до скорочення мережі, а отже й її цінності, тому рівновага встановлюється на рівні, що прагне до нульового значення ціни. Такими параметрами описуються ринки інформаційних благ, для яких техніко-економічна складова є визначальною. На ринках споживчих послуг, які являють собою або ординарні (блага, що задовольняють функціональний попит), або/та клубні (блага, доступ до яких обмежений певним колом споживачів), або/та мережні блага, більший вплив мають інституціональні чинники, зокрема, соціально-психологічні, які формують образ престижного споживання. Вони можуть навпаки утримувати або збільшувати ціни на послуги, наприклад, надлишковий попит на модні кафе та клуби умисно підтримується, а зростання попиту на консультаційні послуги юристів, фінансистів та психоаналітиків сприяє підвищенню цін. Мережним благом стають не товари та послуги, а сама мережа, що дозволяє її учасникам одержувати додатні мережні ефекти, тобто додаткові зиски від функціонування мережі.

Висновки і пропозиції. Фундаментальною ознакою мережної економіки є дія мережних ефектів, сутність яких виявляється у одержанні додаткової цінності від мережної взаємодії. Мережні ефекти притаманні як офлайновій (традиційній), так і онлайновій (електронній) економічній діяльності; як інформаційним, клубним, мережним, так і ординарним благам. За характером впливу на загальні результати діяльності розрізняють позитивні та негативні; прямі та непрямі мережні ефекти. За базисом первинного поштовху пропонуємо виділяти техніко-економічні та інституціональні мережні екстерналії, серед яких виокремлено негативний ефект соціально-психологічного характеру, що одержав назву поведінкової моделі людини мережної.

У цілому дослідження сучасної економічної діяльності дозволяє зробити висновки, що використання мережних ефектів змінює її механізми та результати, при цьому ефективність мережної економіки зумовлюється дією мережних зовнішніх ефектів.

Список літератури:

1. Вэриан Хэл Р. Микроэкономика. Промежуточный Уровень: современный подход. / Хэл Р. Вэриан. – М.: Юнити, 1997. – 767 с.
2. Пиндайк Р. Микроэкономика. / Р. Пиндайк, Д. Рубинфельд. [Пер. с англ.] – СПб.: Питер, 2002. – 608 с.
3. Лейбенштейн Х. Эффект присоединения к большинству, эффект сноба и эффект Веблена в теории покупательского спроса / Х. Лейбенштейн // Вехи экономической мысли. – СПб.: Экономическая школа, 1993. – Т.1. – С. 304–325.
4. Стрелец И. Сетевая экономика : учебник / И. Стрелец. – М. : Эксмо, 2006. – 208 с.
5. Гриценко А. Формування інформаційно-мережевої економіки / А. Гриценко, Є. Песоцька // Економічна теорія. – 2013. – № 1. – С. 5–19.
6. Кац М. Сетевые внешние эффекты, конкуренция и совместимость / М. Кац, К. Шапиро // Вехи экономической мысли. – СПб. : Экономическая школа, 2003. – Т. 5. – С. 500–535.
7. Ігнатюк А. Теоретико-методологічні підходи до дослідження мережевої економіки / А. Ігнатюк // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2011. – Вип. 128. – С. 16–19.
8. Вайбер Р. Эмпирические законы сетевой экономики / Р. Вайбер // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 3, 4 <http://vasilieva.narod.ru/ptpu/>.
9. Shapiro C. Information rules: a strategic guide to the Network economy / C.Shapiro, H. Varian. – Harvard Business Press, 1989. – 352 p.
10. Савицька Н. Л. Людина як суб'єкт сучасного господарського розвитку : монографія / Н. Л. Савицька. – Харків : Форт, 2012. – 352 с.
11. Мясникова Л. А. Постмодерн коммерции (трансформация коммерции в современном обществе): монография / Л. А. Мясникова, М. И. Фрид. – СПб. : ИД «Бизнес-пресса», 2001. – 208 с.

Савицкая Н. Л.

Харьковский государственный университет питания и торговли

**СЕТЕВЫЕ ЭФФЕКТЫ КАК ОБЪЕКТИВНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА
ФОРМИРОВАНИЯ СЕТЕВОЙ ЭКОНОМИКИ**

Резюме

Исследована сущность сетевых эффектов в современной экономике, проанализированы прямые и косвенные, позитивные и негативные сетевые эффекты. Выделены технико-экономические и институциональные сетевые эффекты. Показаны особенности из действия для информационных, клубных и сетевых благ.

Ключевые слова: сетевые эффекты, сетевая экономика, сетевой человек.

Savitska N. L.

Kharkiv State University of Food and Trade

**NETWORK EFFECTS AS AN OBJECTIVE CHARACTERISTIC
OF FORMATION OF NETWORK ECONOMY**

Summary

The essence of network effects in the modern economy, analyzed direct and indirect, positive and negative network effects. Highlighted feasibility and institutional network effects. The peculiarities of action for information, club and network benefits.

Key words: network effects, network economics, network people.

УДК 005.562:005.95/96

Сардак О. В.

Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

СИСТЕМА МАРКЕТИНГОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ
В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛ-МАРКЕТИНГОМ ПІДПРИЄМСТВ

Обґрунтовано необхідність використання маркетингового інструментарію в управлінні персонал-маркетингом підприємств. Запропоновано систему маркетингових інструментів, що доцільно застосовувати в управлінні персонал-маркетингом. Уточнено сутність і зміст STP-маркетингу на ринку праці.

Ключові слова: персонал, управління персонал-маркетингом, ринок праці, система маркетингових інструментів, STP-маркетинг.

Постановка проблеми. В умовах нестабільності сучасного ринку праці, що відрізняються дисбалансом попиту та пропозиції на ньому та неспроможністю ринкових інститутів забезпечити його ефективне функціонування, ключовим фактором досягнення успіху підприємств є здатність до ефективного використання маркетингового інструментарію в управлінні персонал-маркетингом. Так, попередні дослідження показали, що співвідношення чистого попиту на працю та чистої пропозиції праці демонструють значний дефіцит чистого попиту у порівнянні з чистою пропозицією праці, а їх різноспрямованість робить неможливим врівноваження вітчизняного ринку праці (оскільки заробітна плата не виступає в якості основного його регулятора); для цього слід використовувати інші інституційні інструменти.

У зв'язку з викладеним вище, в сучасних умовах виникає необхідність у розробці і застосуванні в управлінні персонал-маркетингом підприємств системи маркетингових інструментів, що дозволить, в першу чергу, урівноважити попит і пропозицію на вітчизняному ринку праці, а також буде сприяти вдосконаленню ринку праці на мікрорівні (шляхом забезпечення формування сильного HR-потенціалу, підтримки і розвитку маркетингової організаційної поведінки працівників, формування HR-бренду підприємства).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, що пов'язані із застосуванням різного роду інструментів в управлінні персоналом підприємства, висвітлювалися у роботах таких вчених, як: Кібанов А.Я. («Управління персоналом організації: стратегія, маркетинг, інтернаціоналізація»), Дуракова І.Б. («Управління персоналом»), Колосова Р.П. («Економіка персоналу»), Єгоршин О.П. («Управління персоналом»), Остапенко Ю.М. («Економіка праці»), Горелов Н.А. («Економіка праці»), Волгіна Н.А., Одегов Ю.Г. («Економіка праці: соціально-трудові відносини»), Волкова О.В. («Ринок праці»), Васильченко В.С., Василенко П.М. («Ринок праці: теоретичні основи і державна практика»), Калина А.В. («Економіка праці»), Ципкін Ю.А. («Керівництво співробітниками фірми») та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Поряд із здобутками вчених у сфері удосконалення різних аспектів управління персоналом, недостатньо уваги дослідників приділяється питанням управління персонал-маркетингом у підприємствах, зокрема – використанню маркетингових інструментів як основи забезпечення його ефективності. У зв'язку з цим виникає необхідність у подальшому розвитку та уточненні складу системи маркетингових інструментів в управлінні персонал-маркетингом підприємств.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є розробка системи маркетингових інструментів, яку

доцільно застосовувати в управлінні персонал-маркетингом підприємств.

Виклад основного матеріалу. Навіть за умов надмірної пропозиції на ринку праці для кожного підприємства, що прагне стійкого стратегічного успіху, життєво важливим є не просто задоволення попиту на працю шляхом закриття вакансій, а й ефективне його задоволення шляхом пошуку і відбору найбільш конкурентоспроможних кандидатів, здатних стати повноцінними членами команди, що спроможна привести підприємство до бажаної позиції на ринку основної діяльності. Важливим також залишається і постійне вдосконалення внутрішнього ринку праці – підвищення конкурентоспроможності власного персоналу, переведення його на якісно новий рівень (і у професійному, і в особистісному плані), що також сприятиме формуванню потенційно успішної команди, яка працюватиме на благо підприємства [1, с. 175].

При цьому виникає об'єктивна необхідність в управлінні персонал-маркетингом, що доцільно розглядати як процес розробки і практичної реалізації комплексу заходів з підвищення ефективності формування і використання HR-потенціалу, а також регулювання позиції підприємства на внутрішньому і зовнішньому ринку праці на основі узгодження інтересів підприємства і працівників.

Управління персонал-маркетингом займає у системі маркетингового менеджменту підприємства ключове місце, оскільки не тільки дозволяє задовольнити потреби підприємства у персоналі, але й максимізувати результат ділової активності, підвищити довгострокову ефективність діяльності на ринку за рахунок залучення і утримання фахівців, які володіють необхідними ключовими компетенціями. Ефективне управління персонал-маркетингом як специфічним видом діяльності дозволяє підприємствам не тільки сформувати привабливий імідж на зовнішньому і внутрішньому ринках праці, але й досягти на цій основі стійких конкурентних переваг; сприяє більш повному досягненню цілей бізнесу за рахунок ефективного використання HR-потенціалу та створення, в свою чергу, умов для його розвитку і удосконалення.

Використання маркетингового інструментарію в управлінні персонал-маркетингом дозволить сформувати сильний HR-потенціал у відповідності з вимогами бізнесу, найбільш ефективно розвивати та використовувати його при досягненні цілей підприємства, сформувати та підтримувати бажану маркетингову організаційну поведінку працівників, сформувати та підтримувати сильний HR-бренд підприємства, що, в свою чергу, дозволить йому перейти на новий рівень ведення бізнесу, стати більш конкурентоспроможним на ринку основної діяльності, зайняти більш сильну, стійку

та стратегічно вигідну бізнес-позицію.

Система маркетингового інструментарію, що рекомендується до застосування в управлінні персонал-маркетингом підприємств, повинна охоплювати три блоки (рис. 1):

- інструменти STP-маркетингу: сегментування ринку праці, фокусування на обраних сегментах, позиціонування на ринку праці;

- інструменти marketing-mix (5р): товар, ціна, місце, просування, персонал;

- інструменти маркетингового управління (функціональні маркетингові зусилля): маркетингові дослідження, маркетингове планування, маркетингова організація, маркетинговий контролінг.

Використання маркетингових інструментів в управлінні персонал-маркетингом може розглядатися як з позиції підприємств-роботодавців, так і з позиції інших суб'єктів ринку праці. У зв'язку з цим вони з успіхом можуть застосовуватися працівниками, що продають свою робочу силу; якщо вони стануть невід'ємним атрибутом персонального управління, то зможуть виступати ключовим фактором їх успіху на ринку праці: дозволять формувати свою життєву стратегію, підвищити свою конкурентоспроможність на ринку праці, демонструвати власні конкурентні переваги і більш вигідно себе „продавати”.

На ринку праці підприємства-роботодавці одночасно виступають в якості покупців робочої сили і продавців робочих місць [2, с. 176]. Багатоаспектність їх діяльності обумовлює необхідність розрізняти споживчий STP-маркетинг, що передбачає сегментування ринку робочої сили, вибір цільового ринку і позиціонування у свідомості працівників (дійсних і потенційних), і конкурентний STP-маркетинг, що зосереджує увагу на сегментуванні ринку робочих місць (підприємств-роботодавців), фокусуванні (визначенні нішевої сегментної позиції, яку займає підприємство) та позиціонуванні у порівнянні з конкуруючими підприємствами-роботодавцями. Однак дослідження цих аспектів відокремлено один від одного є некоректним, оскільки вони є складовими маркетингової політики підприємства на ринку праці, підлягають взаємовпливу і взаємообумовлюють один одного.

Отже, STP-маркетинг на ринку праці доцільно розуміти як інтегроване втілення маркетингової політики підприємства на ринку праці, що реалізується інструментами споживчого та конкурентного STP-маркетингу (сегментування, вибір цільового ринку, позиціонування).

Маркетингові підходи до сегментування ринку (масовий маркетинг, множинна сегментація, одинична сегментація) можуть застосовуватися як роботодавцями, так і найманими працівниками; саме вони визначають тип маркетингової стратегії (недиференційований, диференційований та концентрований маркетинг) стосовно ринку праці. Об'єктами сегментування на ринку праці виступають як роботодавці, так і наймані працівники (робоча сила), хоча переважна увага у сучасних наукових дослідженнях приділяється саме останнім.

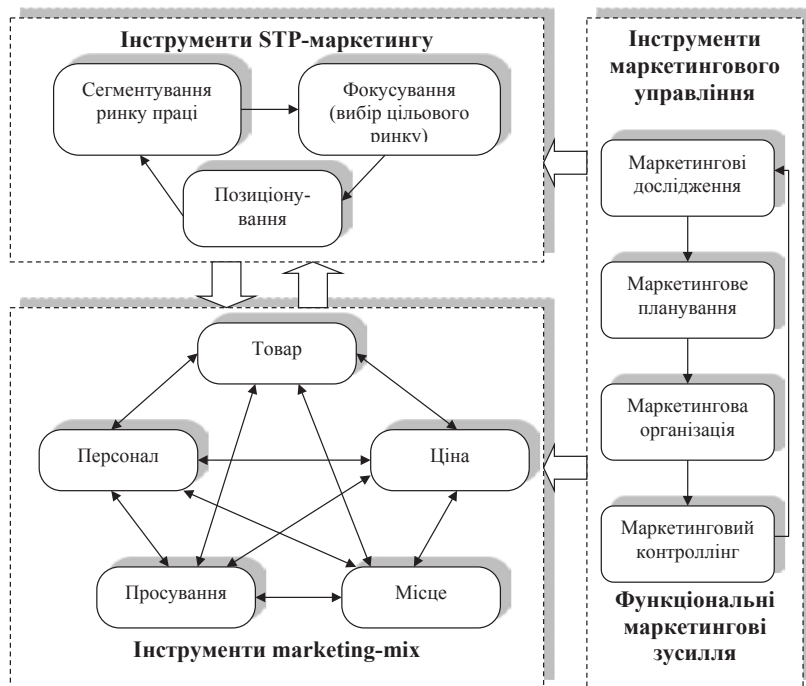


Рис. 1. Система маркетингових інструментів в управлінні персонал-маркетингом

Після поділу ринку праці на сегменти наступним завданням підприємства є фокусування, яке має два полюси: правильний вибір цільового ринку найманих працівників та сегментної позиції у порівнянні з конкурентами. Визначення спроможності сегменту працівників до задоволення потреб підприємства-роботодавця охоплює як аналіз його відповідності вимогам підприємства (наявні компетенції, конкурентоспроможність на ринку праці, чутливість до персонал-маркетингових заходів), так і потенційні можливості (щодо розвитку компетенцій, лояльності і т.д.). При оцінці привабливості підприємства-роботодавця перевага надається як аналізу показників, що характеризують його позицію на ринку праці (імідж, відомість, взаємодія зі стейкхолдерами), так і показників, що дають уявлення про персонал-маркетингову політику (аспекти мотивації, підвищення кваліфікації, забезпечення належних умов праці і сприятливого клімату у колективі).

Після вибору цільового ринку праці (цільових ринків) виникає необхідність у позиціонуванні на ньому (них) підприємств-роботодавців. Стратегії позиціонування, як і комплекс персонал-маркетингу-мікс, повинні розроблятися адекватно вимогам усіх цільових сегментів, не випускаючи з поля зору і ті сегменти, що є для підприємств стратегічно доцільними. Позиціонування підприємства на ринку праці є логічним завершенням процедури STP-маркетингу. При цьому під процесом позиціонування розуміють „формування і розвиток обумовлених робочим місцем переваг його привабливості у порівнянні з конкурентами” [3, с. 135]. Результативним цей шаг персонал-маркетингу можна вважати, якщо отримана очікувана реакція адресата, тобто претендент на вакансію побачив, оцінив привабливість для себе робочого місця, і обрав його.

Висновки і пропозиції:

- система маркетингового інструментарію, що запропонована для використання в управлінні персонал-маркетингом підприємств, включає три блоки: інструменти STP-маркетингу (сегментуван-

ня ринку праці, фокусування на обраних сегментах, позиціонування на ринку праці), інструменти marketing-mix (5р: товар, ціна, місце, просування, персонал), інструменти маркетингового управління (функціональні маркетингові зусилля: маркетингові дослідження, маркетингове планування, маркетингова організація, маркетинговий контролінг);
- споживчий STP-маркетинг передбачає сегментування ринку робочої сили, вибір цільового ринку і позиціонування у свідомості працівників; конкурентний STP-маркетинг зосереджує увагу на

сегментуванні ринку робочих місць, фокусуванні та позиціонуванні у порівнянні з конкуруючими підприємствами-роботодавцями;

- STP-маркетинг на ринку праці доцільно розуміти як інтегроване втілення маркетингової політики підприємства на ринку праці, що реалізується інструментами споживчого та конкурентного STP-маркетингу.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є розробка методології сегментування ринку праці.

Список літератури:

1. Управление персоналом : учебник / И.Б. Дуракова [и др.]; под общ. ред. д.е.н., проф. И.Б. Дураковой. – М. : ИНФРА-М, 2009.
2. Колосова Р.П. Экономика персонала : учебник / Р.П. Колосова, Т.Н. Василюк, М.В. Артамонова, М.В. Луданик. – М. : ИНФРА-М, 2009.
3. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации : стратегия, маркетинг, интернационализация : учеб. пособие / А.Я. Кибанов, И.Б. Дуракова. – М. : ИНФРА-М, 2005.

Сардак Е. В.

Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского

СИСТЕМА МАРКЕТИНГОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛ-МАРКЕТИНГОМ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

Обоснована необходимость использования маркетингового инструментария в управлении персонал-маркетингом предприятий. Предложена система маркетинговых инструментов, которую целесообразно использовать в управлении персонал-маркетингом. Уточнена сущность и содержание STP-маркетинга на рынке труда.

Ключевые слова: персонал, управление персонал-маркетингом, рынок труда, система маркетинговых инструментов, STP-маркетинг.

Sardak O. V.

Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky

THE SYSTEM OF MARKETING TOOLS IN A PERSONNEL-MARKETING MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Summary

The necessity of the use of marketing tool for a personnel-marketing management of enterprises is grounded. The system of marketings instruments, which expedient to use in a personnel-marketing management, is offered. Essence and maintenance of STP- marketing at the labour-market is specified.

Key words: personnel, personnel-marketing management, labour-market, system of marketing instruments, STP-marketing.

УДК 336

Киселева Т. Ю.
Саркисян А. Г.
Синицына В. А.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЫ 2013 ГОДА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Рассмотрение ныне действующей пенсионной системы в Российской Федерации. Анализ существенных недостатков механизма. Выявление основных причин и предпосылок проведения пенсионной реформы 2013 года.

Ключевые слова: пенсионная система, Пенсионный Фонд Российской Федерации, негосударственные пенсионные фонды, пенсионная реформа, ПФР, НПФ.

Постановка проблемы. Тема пенсионной реформы является наиболее актуальной на сегодняшний день. Дело в том, что в нашей стране очень высокий показатель людей пенсионного возраста и на одного пенсионера, по данным на 2013 год, приходится 2,59 работающих. Теоретически доказано, что для того, чтобы пенсионная система функционировала эффективно, необходимо, чтобы на одного пенсионера приходилось не менее 4 работающих граждан. Таким образом, можно сделать вывод о том, что пенсионная ситуация в нашей стране крайне не оптимистична.

До 1990-х годов в России действовала абсолютно другая пенсионная система, при которой пенсия не зависела от стажа работы и размера заработной платы. Пенсионные отчисления поступали в государственный бюджет обезличенными. В 1990 году был образован Пенсионный Фонд Российской Федерации, который стал местом аккумуляции, хранения и размещения пенсионных взносов. Были введены отдельные платежи, называемые страховыми взносами.

Но экономика претерпела значительные изменения и в соответствие с этим изменилась и пенсионная система РФ. Стоит отметить, что до 2001 года пенсионная система в России являлась распределительной и была полностью основана на принципе солидарности поколений, который подразумевает под собой, что пенсии гражданам выплачивали за счет перечисленных взносов работающих граждан.

Однако действующая система имела существенные недостатки. Среди них можно выделить низкий размер пенсий, малый учет вклада тех, кто много зарабатывает и, следовательно, делает большие пенсионные взносы, достаточная сложность и расплывчатость пенсионного законодательства и отсутствие возможности заранее рассчитать каждому свою пенсию. Таким образом, она не только не могла обеспечить достойный уровень жизни нынешним, но и будущим пенсионерам. Именно поэтому было принято решение ее модернизировать.

Анализ последних исследований и публикаций. В ходе работы были проанализированы последние исследования в области пенсионной системы. Так, Соловьев А. К. в своей публикации «Макроанализ пенсионной системы России» рассмотрел состояние нынешней системы, а также обосновал появление дефицита бюджета ПФР [1, с. 9]. В работе Гурвич Е. Т., Сониной Ю. В. «Микроанализ российской пенсионной системы» анализируется эффективность выполнения обязательств пенсионной системой [2, с. 9]. Однако в ходе изучения материалов, авторами не были найдены работы, анализирующие причины преобразования пенси-

онной системы в России.

Формулирование целей статьи (постановка задачи). Главной целью этой работы является выявление причин и предпосылок проведения пенсионной реформы в Российской Федерации в 2013 году.

Изложение основного материала исследования. Итак, для начала определимся с тем, как формируется пенсия по действующей пенсионной формуле. На данный момент пенсия формируется из страховой и накопительных частей.

Страховая часть формируется за счет страховых взносов. В ее состав включается фиксированный базовый размер. По состоянию на 01.04.2013 он составил 3610 рублей 31 копейка в месяц [3, с. 9]. Однако эти деньги предназначены для выплаты пенсий нынешним пенсионерам.

Накопительная часть трудовой пенсии формируется:

- в обязательном порядке у работающих граждан 1967 года рождения и моложе за счет уплаты работодателем в Пенсионный фонд Российской Федерации страховых взносов;
- в добровольном порядке у участников Программы государственного софинансирования пенсии за счет собственных добровольных страховых взносов, средств государственного софинансирования и взносов работодателей, если они являются третьей стороной Программы [3, с. 9].

Граждане, попадающие под программу обязательного пенсионного страхования, могут самостоятельно выбрать, кому доверить управление средствами своих пенсионных накоплений. Граждане вправе управлять своими пенсионными накоплениями:

- через Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР), выбрав:
 - *управляющую компанию*, отобранную по результатам конкурса (УК). У таких управляющих компаний более широкий перечень активов, в которые могут быть размещены Ваши пенсионные накопления, чем у государственной управляющей компании;
 - *государственную управляющую компанию* (ГУК) – Внешэкономбанк. ГУК инвестирует средства пенсионных накоплений только в государственные ценные бумаги, что является менее доходным, но и менее рискованным видом управления пенсионными накоплениями [3, с. 9].
 - через негосударственные пенсионные фонды (НПФ).

Необходимо уточнить, в чем состоит существенная разница между НПФ и ГУК. Если пенсионные накопления гражданина переданы в доверительном управлении УК или ГУК, то Пенсионный

Фонд РФ осуществляет выплату накопительной части трудовой пенсии, переучитывает средства пенсионных накоплений, а также результатов их инвестирования управляющими компаниями.

Если гражданин передал свои пенсионные накопления НПФ, то инвестирование и учет средств пенсионных накоплений, а также назначение и выплату накопительной части трудовой пенсии осуществляет выбранный гражданином НПФ.

Если с ПФР все более-менее понятно, он имеет узкий инвестиционный портфель, что обеспечивает минимальный риск потери средств, то деятельность НПФ на сегодняшний день вызывает определенные вопросы и споры.

Дело в том, что закон, регулирующий деятельность НПФ «Федеральный закон о негосударственных пенсионных фондах» № 75-ФЗ и сопутствующие ему НПА не способны в достаточной степени проконтролировать деятельность этих организаций, действующих якобы исключительно в интересах своих участников, в данном случае граждан, передающих НПФ право управления своими пенсионными накоплениями.

Как известно, НПФ законодательно имеют право на более широкий инвестиционный портфель, чем ПФР, что позволяет ему получать более высокую прибыль за счет инвестирования пенсионных накоплений своих участников и вкладчиков.

Несмотря на достаточно жесткий контроль, осуществляемый ранее Федеральной службой по финансовым рынкам, Пенсионным Фондом Российской Федерации, а также специализированными депозитариями, независимыми аудиторами и актуариями, деятельность НПФ не всегда остается прозрачной, плюс ко всему, НПФ забирает значительную долю прибыли, получаемую за счет инвестирования в качестве компенсации операционных расходов – до 25%, а если НПФ передает средства в распоряжение управляющей компании, то последняя в праве получить в качестве вознаграждения еще 15% от дохода, полученного при размещении пенсионных накоплений граждан, таким образом, вкладчики теряют достаточно большие суммы, которые могли бы быть прибавлены к их пенсиям [4, с. 9]. Тут стоит заметить, что обязанности по персучету и перечислению средств в НПФ все равно несет ПФР. Так же в последнее время участились случаи мошенничества со стороны НПФ, которые заключались в подделке заявлений граждан о переводе накопительной части пенсии в НПФ.

После того, как Центральный Банк России был назначен мегарегулятором (соответственно отныне в его функции входит и контроль деятельности НПФ) и становления в его главе Эльвиры Набиуллиной, было принято решение о проведении комплексной ревизии деятельности НПФ, которая и выявила множество нарушений и несоответствий законодательству.

Реакция последовала незамедлительно. Было принято решение о «заморозке» накопительной части пенсии с 2014 года. Таким образом, Пенсионные накопления россиян за 2014 год будут направлены в распределительную систему, на выплаты текущих пенсий.

Однако непрозрачность деятельности НПФ является далеко не самой важной причиной подобного решения. Дело в том, что бюджет ПФР испытывает достаточно острый дефицит, именно поэтому было решено в 2014 году сократить платежи, направляемые в накопительную часть. Управлять всеми пенсионными накоплениями граждан

будет государственная управляющая компания Внешэкономбанка, выбранного НПФ или частной УК. Новые поступления в 2014 году – 6% процентов от зарплаты, которые в данный момент идут в накопительную часть, будут временно переводиться в страховую часть, которая будет формировать пенсионные права граждан, а реальные деньги будут направляться на выплату пенсионного обеспечения нынешним пенсионерам.

Правительство Российской Федерации хочет постепенно отойти от смешанной пенсионной системы к полностью солидарной, где размер будущей пенсии зависит не только от уже сформированных пенсионных прав, но еще и от размера федерального бюджета и состояния экономики в целом.

Реформа направлена на то, чтобы увеличить страховые пенсии по старости и в то же время повысить жизнеспособность пенсионной системы. Предлагаемые законопроектами меры позволяют снизить объем трансфертов из федерального бюджета бюджету Пенсионного фонда Российской Федерации с 2,27% ВВП в 2015 году до 1,17% ВВП в 2030 году. При этом величина соотношения среднего размера трудовой пенсии по старости и прожиточного минимума пенсионера увеличится с 1,87 в 2015 году до 2,7 в 2030 году.

В 2013 году дефицит ПФР, который финансируется из федерального бюджета Российской Федерации составил 1 трлн. рублей. С отменой взносов в накопительную часть, в 2014 году дефицит снизится до 380 млрд. рублей, в частности такое снижение будет обусловлено тем, что 250 млрд. рублей, которые должны были пойти в накопительную часть, пойдут в страховую, тем самым увеличив выплаты действующим пенсионерам.

Есть и другой аспект отмены накопительной части. Он заключается в том, что на Западе пенсионные деньги являются длинными деньгами, которые инвестируются в государственные долговые бумаги разных уровней. В России Правительство Российской Федерации ограничивает список допустимых инструментов для инвестирования максимальной величиной от совокупных активов НПФ [5, с. 9]:

- а) государственные ценные бумаги субъектов Российской Федерации – 40%;
- б) облигации российских эмитентов: облигации, выпущенные от имени муниципальных образований – 40%;
- облигации российских хозяйственных обществ – 80%;
- в) акции российских эмитентов, являющихся открытыми акционерными обществами – 65%;
- г) ипотечные ценные бумаги – 40%;
- д) ценные бумаги международных финансовых организаций – 20%.

Устанавливая такие ограничения, параллельно Министерство финансов сокращает внутренний и внешний долги. Сложился парадокс, что у государственной УК «Внешэкономбанк» накопилось более 1,6 трлн. рублей, у негосударственных НПФ более 890 млрд. рублей пенсионных накоплений, на которые наложены инвестиционные ограничения, в то же время на протяжении длительного периода существует дефицит бюджета Пенсионного Фонда Российской Федерации. Величина и глубина российского фондового пока не достаточны, и он не способен предложить финансовые инструменты, которые могли бы обеспечить доходность пенсионных накоплений выше уровня инфляции с приемлемым уровнем риска. В итоге покупательская способность средств накопительной части пенсии

снижается из года в год. В связи с этим было принято решение об временной заморозке осуществления отчислений в накопительную часть пенсии на 1 год с возможностью полной отмены в будущем.

Выводы. Таким образом, подводя итог вышесказанному, стоит отметить, что основными причинами проведения пенсионной реформы в Российской Федерации являются:

- Непрозрачность деятельности НПФ;
- Острый дефицит бюджета ПФР, и как следствие, невозможность выплатить пенсию нынешним пенсионерам;
- Установление Правительством Российской Федерации ограничений на список допустимых инструментов для инвестирования максимальной величиной от совокупных активов НПФ.

Список литературы:

1. Публикации. Макроанализ пенсионной системы России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://publications.hse.ru/articles/90569097>.
2. Публикации. Микроанализ российской пенсионной системы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://publications.hse.ru/articles/58614274>.
3. Сайт Пенсионного Фонда РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.pfrf.ru/pensions/>.
4. ФЗ № 75 «Федеральный закон о негосударственных пенсионных фондах».
5. Постановление Правительства РФ от 30 июня 2003 г. № 379.

Kiseleva T. Y.
Sarkisyan A. G.
Sinitsyna V. A.

Financial University under the Government of the Russian Federation

REASONS AND JUSTIFICATIONS OF THE PENSION REFORM IN THE RUSSIAN FEDERATION IN 2013

Summary

Research the pension system of the Russian Federation. Analysis of significant deficiencies mechanism. Identify the major reasons and prerequisites for pension reform in 2013.

Key words: pension system, the Pension Fund of the Russian Federation, private pension funds, pension reform.

УДК 330.56:336.226

Свердан М. М.

Університет економіки та права «КРОК»

ДОХОДИ ГРОМАДЯН ЯК ОСНОВА НАГРОМАДЖЕННЯ ДОСТАТКУ
І ПЕРЕДУМОВА ВВЕДЕННЯ ПОДАТКУ НА БАГАТСТВО

Розглянуто структуру і джерела доходів населення. Досліджено характер дохідної і майнової нерівності населення. Проаналізовано політику доходів та майнове становище населення. Визначено можливості формування заощаджень та здійснення інвестицій за рахунок доходів населення. Досліджено можливості збагачення населення. Розкрито специфіку податку на багатство і його функціонування у ринковій економіці. Визначено можливості впровадження податку на багатство в Україні.

Ключові слова: доходи, багатство, податок на багатство.

Постановка проблеми. Добробут суспільства та забезпечення максимізації благоустрою індивідумів – головна мета функціонування сучасної соціально ринкової економіки. Цьому покликані сприяти як ринкові інститути, так і має забезпечуватись належним коригувальним втручанням держави.

Макроекономічна політика держави полягає в стимулюванні зростання валового внутрішнього продукту та національного доходу, сприянні зростанню рівня доходів населення. Цим забезпечується як збільшення рівня добробуту громадян, так й істотне зростання податкового потенціалу – розширення бази оподаткування, збільшення наявних об'єктів оподаткування, створення нових об'єктів оподаткування. Отже, у державних інтересах пріоритетне завдання – створення та розвиток заможного суспільства, спроможного всебічно й повно задовольняти національні потреби.

Сучасне ринкове суспільство, за критеріями соціальної стратифікації, істотно різниться за дохідно-майновим становищем. Нерівність доходів та майнового достатку є властивою ознакою для суспільства та різних соціальних верств; при цьому, дохідно-майновий контраст в окремих випадках є доволі очевидним та неймовірним. Це є важливою передумовою для запровадження різних режимів оподаткування доходів та майна для різних суспільних прошарків.

Збагачення та нагромадження особистого достатку є органічним бажанням кожної людини. В суспільстві присутня певна категорія громадян, у наявності якої зосереджена значна частина доходів і майна (власності). Доходи є основою для формування заощаджень, здійснення інвестицій, нагромадження багатства. При досягненні доволі високого рівня особистого достатку індивідуума, у ринково розвинутих країнах використовується особливий податковий режим – податок на багатство.

Податок на багатство – наймолодший у світовій податковій історії. Його економічний зміст полягає у володінні різною власністю (майном, капіталом); важливим є не одержання доходів, а їх використання. Податок накладається на сукупний обсяг власності, який розраховується як “чиста вартість активів”.

Багато країн світу, особливо – західноєвропейських, мають довготривалий досвід справляння податку на багатство. Податкові трансформації в Україні здебільшого орієнтуються на податкову практику європейських країн. Після прийняття Податкового кодексу знову з'явилося чимало питань щодо розвитку податкової системи. Одним з варіантів її удосконалення може бути ідея щодо запровадження податку на багатство. Новий не-

відомий різновид оподаткування є таємничим та проблематичним; можливість введення податку на багатство, виходячи з дохідно-майнової нерівності населення, мотивує її дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Моніторинг суспільства за ознакою розшарування населення за рівнем доходів та майна є основою для встановлення категорії заможних громадян та необхідною передумовою для запровадження податку на багатство. З позиції соціальної стратифікації, увагу традиційно привертає категорія малозабезпеченого населення з низьким рівнем доходів, що потребує додаткового державного фінансування. Водночас, має місце категорія громадян з доволі високим рівнем доходів та достатку, яка є носієм більш вагомого податкового тягара, потенційним платником вищих та екстраординарних податків. Відповідно, у науковій літературі виділяються окремо як питання економічної нерівності населення [3; 8], так і посилення податкового навантаження в системі перерозподілу доходів: шляхом введення високих ставок у контексті справляння особистого прибуткового податку та запровадження податку на багатство [5; 7; 9]. Особливе значення має податок на багатство як безальтернативна оригінальна модель оподаткування достатку найбільш заможних громадян [10].

Можливості для впровадження податку на багатство є. Насамперед, цьому слугує зростання доходів, що є підставою для утримання доволі жорсткої прогресії їх оподаткування [1, с. 23-26]. Зростання доходів – невідворотний процес, що посилює економічну нерівність й обумовлює потребу підвищення рівня податкового навантаження при справлянні особистого прибуткового податку [2, с. 18-22]. Рівень доходів засвідчує факт різних можливостей для збагачення й нагромадження достатку у громадян, що вже демонструє не лише нерівність у доходах, але й нерівність за рівнем добробуту – багатства, що є передумовою інтенсифікації податкового перерозподілу доходів з імовірністю запровадження податку на багатство [4, с. 123-142]. Невисокий рівень доходів більшої частини населення та ріст економічної неактивності мотивують вищий обсяг фінансування державних видатків, а мобілізація бюджетних ресурсів все більше відбувається за рахунок оподаткування доходів та достатку заможних верств населення через впровадження додаткових ставок прогресії особистого прибуткового податку та податку на багатство [6, с. 114-180, 205-216].

Податок на багатство, таким чином, є актуальною темою дослідження. Для України податок на багатство є принципово новим. Перші спроби дослідження податку на багатство зроблені в ряді авторських праць [14]. Встановлено, що податок

на багатство функціонує у Франції, Іспанії, Ісландії, Індії, Нідерландах, Норвегії, Швейцарії. Деякі країни здійснили ліквідацію податку на багатство: в 1997 р. – Австрія і Данія, в 2005 р. – Люксембург та Фінляндія, в 2007 р. – Швеція. Податок на багатство також стягувався свого часу в Аргентині, Греції, Ліхтенштейні. Проте, з 2010 р., у західноєвропейських країнах активізувались процеси відновлення податку на багатство: в 2010 р. – в Ісландії (скасований – в 2005 р.), в 2011 р. – в Іспанії (скасований – в 2008 р.), також його відновлення передбачається в Німеччині – в 2014 р. (скасований – в 1997 р.) [13].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість сучасних досліджень стосуються аналізу рівня доходів і нерівності у доходах, можливості її зниження за допомогою особистого прибуткового оподаткування. Значна увага приділяється перспективам впровадження системи майнового оподаткування з виділенням окремих об'єктів багатства чи предметів розкоші. Поза увагою залишається дослідження не тільки джерел формування, але й напрямів використання доходів, особливо – інвестиційного спрямування, що є передумовою нагромадження особистого достатку індивідумів та підставою для його оподаткування шляхом впровадження податку на багатство.

Мета статті. Основна ціль роботи полягає в дослідженні стану формування доходів населення у контексті можливості створення заощаджень та здійснення інвестицій і створення, відповідно, нових об'єктів оподаткування, що можуть розглядатись як порізно, так і комплексно в контексті ймовірності введення єдиного цілісного податку на індивідуальний достаток – податку на багатство.

Виклад основного матеріалу. Економіка кожної країни не є стаціонарною; вона може бути зростаючою чи регресуючою (заснати спаду, перебувати в стані стагнації або стагфляції). Як правило, сучасна економіка є прогресуючою та відображає економічне зростання, що характеризує макроекономічний розвиток країни залежно від результатів суспільного виробництва. Проте, економічний потенціал країни не обмежується тільки темпами економічного зростання; в значній мірі він залежить від результатів суспільної діяльності за попередні періоди – сукупності нагромаджених матеріальних благ (а також природних ресурсів, залучених в економічний оборот). Безперервне збільшення обсягів та розширення масштабів суспільного виробництва, підвищення рівня добробуту населення відбувається на основі нагромаджених матеріальних благ, тобто – відповідного обсягу та складу національного багатства.

Національне багатство виступає як сукупність створених та нагромаджених матеріальних благ (засобів виробництва, предметів споживання), залучених в економічний оборот природних, фінансових ресурсів. Безпосередньо в динаміці національного багатства втілюється ефективність суспільного відтворення – кінцевий результат економічної діяльності суспільства. Невиробнича частина національного багатства – один з показників рівня життя народу, оскільки його потреби задовольняються не лише за рахунок виробництва, а й нагромадженням майном невинорничої сфери та домогосподарств.

Національне багатство є доволі різноманітним за змістом, складом і роллю в суспільному відтворенні. Залежно від економічного призначення, національне багатство поділяється на виробничий і невинорничий фонди. Виробничий фонд визначає

динаміку національного багатства: зростання національного багатства залежить від частки виробничого фонду й ефективності його використання; саме він визначає стан та зростання невинорничого (споживчого) фонду.

Споживчий фонд національного багатства – це сукупність нагромаджених матеріальних благ, призначених для невинорничого споживання (складається з фонду споживання населення та суспільного споживчого фонду). Таким чином, національне багатство – це матеріальні цінності, які створені та перебувають у власності суспільства (колективів, соціальних груп, індивідумів), разом з природними та фінансовими ресурсами, що включені в економічний оборот. Споживчий фонд національного багатства відображає макроекономічний стан суспільного добробуту; більш реальну ситуацію демонструє добробут на рівні соціальних верств чи індивідумів. До того ж, певна частина споживчих фондів особистого характеру також може бути включена в економічний оборот. Тому, значення має не тільки національне майно, але й особисте майно населення.

Національне багатство органічно пов'язане з валовим внутрішнім продуктом і національним доходом. Цей зв'язок двозначний: їх виробництво залежить від використання багатства; водночас, обсяг та темпи зростання національного багатства залежать від рівня виробництва ВВП і НД. Виробництво безперервно поповнює запас благ, що стають передумовою нового процесу виробництва: отже, багатство постійно споживається, поповнюється та нагромаджується.

Національний дохід відображається як сукупний дохід власників факторів виробництва (заробітної плати, прибутку, ренти, процента) та свідчить про ступінь участі кожної категорії власників у суспільному відтворенні. Для власників економічних ресурсів національний дохід є мірою їхніх доходів від участі в суспільному відтворенні.

Національний дохід є важливим показником результативності суспільного відтворення; це зароблений дохід, індикатор чистого приросту продуктів та стану добробуту нації. Виробництво національного доходу на душу населення найбільш повно та реально визначає рівень його добробуту (табл. 1).

Таблиця 1
Динаміка національного доходу в Україні в 2000-2011 рр.*

Рік	Валовий національний дохід, млн. грн.	Валовий національний дохід, \$, млрд.	Валовий національний дохід на душу населення, \$
2000	164,94	30	614
2001	200,61	37	764
2002	222,58	42	874
2003	264,25	50	1049
2004	341,69	64	1354
2005	436,41	85	1811
2006	535,46	106	2275
2007	717,41	142	3068
2008	939,36	178	3870
2009	894,31	115	2516
2010	1078,92	136	2992
2011	1279,91	163	3607

*Розраховано на основі даних Державного комітету статистики України

Роль та місце національного доходу в суспільному відтворенні визначається процесами його виробництва, розподілу, перерозподілу, кінцевого споживання. Вагоме значення у збільшенні національного доходу та розширенні масштабів суспільного відтворення має співвідношення між обсягами його споживання та нагромадження. Національний дохід – основа формування особистих доходів; слід мати на увазі, що національний дохід – це зароблений дохід, а особистий дохід – це одержаний дохід.

Рівень доходів і фінансово-майновий стан людини підпорядковано інтересам виробництва, де виробляється національний дохід. Насамперед, відмінності в рівні доходів на душу населення – це диференціація доходів. Низький рівень виробництва національного доходу (особливо – на душу населення) є однією з найбільш вагомих причин нерівномірного і несправедливого розподілу доходів. Проблема нерівності доходів полягає в тому, що заможний клас забезпечує собі доходи, які в багато разів перевищують національний дохід на душу населення.

Отже, обсяг, структура й ефективність використання національного багатства безпосередньо впливають на темпи і пропорції розвитку економіки, зростання національного доходу та підвищення рівня життя населення. Відповідно, аналіз національного багатства потрібно здійснювати в розрізі його окремих груп: (1) відтворення основних складових; (2) динаміка обсягу і структури; (3) розподіл; (4) розміщення та використання.

У цьому контексті слід розглядати джерела генерації особистих доходів, їх розподіл та використання. Важливе значення тут має як обсяг доходів, так і характер їх розподілу й витрачання. Можливі напрями використання доходів громадян визначаються насамперед їх обсягом, а також кон'юнктурою та інфраструктурою ринкового потенціалу. Насамперед, визначальним чинником є структура доходів населення (табл. 2).

Таблиця 2
Структура доходів населення в Україні
в 2002-2011 рр. (%)^{*}

Рік	Заробітна плата	Прибуток та змішаний дохід	Доходи від власності (отримані)	Соціальна допомога та інші отримані поточні трансферти
2002	42,7	18,1	2,9	36,3
2003	43,9	16,8	3,1	36,2
2004	42,7	16,0	3,0	38,2
2005	42,1	15,3	2,9	39,7
2006	43,5	14,7	2,9	38,9
2007	44,7	15,3	3,2	36,7
2008	43,3	15,4	3,6	37,7
2009	41,9	14,6	3,9	39,6
2010	40,8	14,5	6,2	38,5
2011	41,6	15,9	5,4	37,0

^{*}Розраховано на основі даних Державного комітету статистики України

Заробітна плата та соціальна допомога займають основну частку в структурі доходів населення. Заробітна плата робить значний внесок у розширення доходів, що обумовлено її диференціацією між різними соціальними групами. На розширення населення за доходами істотно впливає значна диференціація оплати праці. Зростання диференціації доходів суттєво сприяє можливості

спрямування на виплату дивідендів і відсотків від власності й капіталу більшої частини прибутку підприємств. Зростання диференціації доходів населення істотно обумовлено внутрішніми чинниками, насамперед – приватизаційними реформами та відміною принципу стримування диференціації в оплаті праці. Внаслідок цього важливим на поточний момент є існування загальної тенденції зростання майнового розшарування в суспільстві.

Низьким є показник частки прибутку та змішаного доходу (дивідендів, відсотків, рентних платежів тощо); майже незадіяним залишається потенціал доходів від власності. Доходи від самозайнятості – це прибуток від здійснення підприємницької діяльності та змішані доходи (доходи фермерів та осіб вільних професій, доходи від індивідуальної трудової діяльності). Окрему категорію становлять доходи від капіталу та власності; їх частка упродовж останніх років істотно підвищилась (рента, орендна плата, дивіденди, відсотки від банківських вкладів та інших фінансових інструментів тощо). Важливо, що саме доходи від підприємницької діяльності, власності та капіталу все більше обумовлюють дохідно-майнове розшарування населення в Україні. Отже, політика доходів потребує переорієнтації з акцентом на формування дохідної бази у вигляді власності (майна, землі), участі населення у фінансово-інвестиційних процесах. Такий підхід сприятиме вирівнюванню структурних диспропорцій у доходах та майні серед населення, внаслідок чого повинна істотно зростати частка доходів від майна, капіталу, підприємництва тощо.

У стаціонарній економіці національне багатство та доходи індивідумів постійні. В динамічно зростаючій економіці доходи та багатство індивідумів збільшуються та нагромаджуються. Основною створення особистого багатства є саме доходи як первинний елемент збагачення; надалі частина цих доходів капіталізується в дохідні джерела або ж інвестується в об'єкти особистого споживання, за рахунок чого утворюються відповідно нові додаткові об'єкти оподаткування. При цьому, можуть створюватись як окремі об'єкти і для них запроваджуватись відповідні податки, так само може водночас здійснюватись комплексний вимір фінансово-майнового стану індивідуума та відповідно впроваджуватись спеціальний податок на багатство.

Актуальним питанням досі залишається поляризація між найбагатшими та найбіднішими верствами населення; особливості матеріального розшарування населення в Україні сформувались упродовж 1990-х рр. і з тих пір ситуація не змінювалась на краще, а показники диференціації населення за матеріальним добробутом постійно перебувають на досить високому рівні; більше того, в суспільстві є сильна віддаленість від більшої частини населення прошарку як дуже бідних людей, так і дуже багатих громадян [15, с. 262-263].

Розглядаючи причини поглиблення дохідно-майнового розшарування на рівні окремих індивідумів, слід відмітити, що чинником посилення добробуту заможних громадян і подальшого погіршення матеріального становища бідних громадян є сама структура їх витрат. Як правило, у забезпеченні громадян значна частина коштів спрямовується на інвестиції більш високого рівня (в освіту, заощадження, нерухомість тощо), в той час як бідні громадяни змушені витрачати весь доволі обмежений грошовий достаток на реалізацію поточних повсякденних потреб (табл. 3). Тут і виникає

Таблиця 3

Структура витрат та заощаджень населення в Україні в 2002-2011 рр. (%)*

Рік	Придбання товарів і послуг	Доходи від власності (сплачені)	Поточні податки на доходи, майно, інші сплачені трансфери	Нагромадження нефінансових активів	Приріст фінансових активів
2002	83,0	0,2	7,6	1,3	7,9
2003	83,8	0,4	8,2	0,8	6,8
2004	80,8	0,7	6,9	1,2	10,3
2005	80,4	0,9	6,7	1,2	10,8
2006	81,7	1,8	7,2	1,5	7,8
2007	81,7	2,7	7,9	1,6	6,1
2008	80,4	3,5	7,9	2,1	6,1
2009	79,4	4,0	7,4	1,3	7,9
2010	76,1	2,7	6,9	2,1	12,1
2011	81,9	2,3	6,7	2,5	6,6

*Розраховано на основі даних Державного комітету статистики України

закономірність, що заможний стан індивідуума досягається, насамперед, за рахунок доходів: при їх незначному обсязі збагачення й нагромадження особистого капіталу є неможливими.

Пряма пропорційна залежність “доходи – багатство” є очевидною. Багатство визначається фінансово-інвестиційними можливостями капіталізації доходів та їх нагромадження. Однак, фінансово-інвестиційний потенціал більшої частини доходів є низьким, внаслідок чого низькими є їх капіталізація і нагромадження, а також збагачення громадян та примноження індивідуального достатку. Це є прерогативою лише для категорії найбільш заможного населення. Без рівня належного обсягу доходів неможливо здійснювати заощадження та інвестиції. Ця гіпотеза є усталеною й безспірною [11; 12]. Відповідно, більша частина населення не може мати високого фінансово-майнового достатку.

Разом з тим для характеристики національного багатства та його складових у вартісному вигляді слід виходити з економічної оцінки і прибутковості кожної з них. Вартісна оцінка елементів національного багатства не може опиратися лише на визначення витрат, які зростають здебільшого автономно, а повинна відображати й функціональні результати, заради яких здійснюється процес суспільного відтворення та нагромадження.

Функціональне нагромадження капіталу має важливе суспільне значення: після завершення первісного нагромадження відбувається його функціональне нагромадження переважно економічними методами у двох формах: формальне та реальне. Формальне нагромадження капіта-

лу – це нагромадження грошей, цінних паперів (грошового й фіктивного капіталів), які є потенційними носіями відносин ринкової власності та можуть за певних умов перетворитись на засіб привласнення чужої праці. Реальне нагромадження капіталу – це нарощування матеріально-речового змісту продуктивної, торгової та інших форм капіталу, які у процесі розвитку відносин ринкової власності виступають засобом привласнення додаткової та частково необхідної праці. Разом з цим також відбувається й нагромадження достатку окремого соціального прошарку як результат ринкової диференціації доходів, капіталу, власності.

Нагромадження достатку підпорядковане також законам концентрації та централізації капіталу. Концентрація – збільшення капіталу за рахунок його нагромадження. Централізація – процес збільшення капіталу через поглинання (чи об'єднання) окремих капіталів. Централізація капіталу сприяє концентрації капіталу, що веде до посилення процесів нагромадження. Отже, індивідуальні достатки збільшуються, а суспільний достаток залишається незмінним.

Висновки і пропозиції. В Україні має місце доволі потужна концентрація та централізація капіталу та власності. За оцінками, в розпорядженні заможних громадян зосереджено ≈85% заощаджень в банківській системі, ≈60% грошових доходів та понад 90% доходів від власності. Це означає, що заможна верства існує, яка володіє значним індивідуальним фінансово-майновим достатком. Отже, є підстави ініціювання питання щодо введення податку на багатство.

Список літератури:

- Atkinson A.B. Increased income inequality in OECD countries and the redistributive impact of the government budget / Anthony B. Atkinson. – Helsinki : UNU World Institute for Development Economics Research, 2000. – vi, 36 p.
- Atkinson A.B. Is rising income inequality inevitable?: a critique of the transatlantic consensus / Anthony B. Atkinson. – Helsinki : UNU World Institute for Development Economics Research, 1999. – vii, 30 p.
- Atkinson A.B. The economics of inequality / by A.B. Atkinson. – Oxford : Clarendon Press, 1975. – xi, 295 p.
- Creedy J. Dynamics of inequality and poverty / edited by John Creedy, Guyonne Kalb. – Amsterdam; Oxford : Elsevier JAI, 2006. – xii, 356 p.
- Creedy J. Taxation, poverty, and income distribution / edited by John Creedy. – Aldershot, Hants, England; Brookfield, Vt., USA : E. Elgar, 1994. – ix, 255 p.
- Glyn A. Paying for inequality: the economic cost of social injustice / edited by Andrew Glyn, David Miliband. – London : Concord, MA: IPPR/Rivers Oram Press; Paul and Co., 1994. – xiii, 248 p.
- Jdntti M. Essays on income distribution and poverty / Markus Jdntti. – Ebo : Ebo Akademis Fnrslag, 1993. – 176 p.
- Sen A. On economic inequality / by Amartya Sen. – Oxford: New York : Clarendon Press; Oxford University Press, 1997. – xii, 260 p.
- Tullock G. Economics of income redistribution / by Gordon Tullock. – Boston : Kluwer-Nijhoff, 1983. – v, 208 p.
- Tullock G. Wealth, poverty, and politics / by Gordon Tullock. – New York : B. Blackwell, 1988. – vii, 209 p.
- Доходи і заощадження в перехідній економіці України / За ред. С. Панчишина та М. Савлука. – Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2003. – 406 с.
- Національні заощадження та економічне зростання: монографія / Б.С. Кваснюк; Ін-т економічного прогнозування; [за ред. Б.С. Кваснюка]. – К. : МП Леся, 2000. – 304 с.

13. Свердан М.М. Налог на богатство – фискальный инструмент государства в достижении социальной справедливости налогообложения / М.М. Свердан // Экономика, социология, право: новые вызовы и перспективы: Материалы научно-практической конференции 27-28 июня 2011 г.: Москва, 2011. – С. 89-92.
14. Свердан М.М. Податок на багатство – ознака заможного суспільства та передумова утвердження статусу фискальної держави / М.М. Свердан // Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава: шляхи та засоби побудови : матеріали всеукраїнських наукових економічних читань з міжнародною участю. – Миколаїв : НУК, 2011. – С. 255-261.
15. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.

Свердан М. М.

Університет економіки і права «КРОК»

ДОХОДЫ ГРАЖДАН КАК ОСНОВА НАКОПЛЕНИЯ ДОСТАТКА И ПРЕДПОСЫЛКА ВВЕДЕНИЯ НАЛОГА НА БОГАТСТВО

Резюме

Рассмотрены структура и источники доходов населения. Исследован характер доходного и имущественного неравенства населения. Проанализированы политика доходов и имущественное положение населения. Определены возможности формирования сбережений и осуществления инвестиций за счет доходов населения. Исследованы возможности обогащения населения. Раскрыта специфика налога на богатство и его функционирование в рыночной экономике. Определены возможности введения налога на богатство в Украине.

Ключевые слова: доходы, богатство, налог на богатство.

Sverdan M. M.

University of Economics and Law «KROK»

INCOMES AS THE BASIS FOR TAKING STOCK ABUNDANCE AND PREREQUISITES FOR A TAX ON WEALTH

Summary

The structure and sources of population incomes are considered. The character of the income and wealth inequality of population is investigated. Incomes policy and financial situation of population are analyzed. Possibilities of savings and investments through population incomes are determined. The possibilities of enriching the population are investigated. The specificity of the wealth tax and its functioning in market economy are shown. Opportunities for the introduction of the wealth tax in Ukraine are identified.

Key words: incomes, wealth, wealth tax.

УДК 338.439.5.6(477)

Сенишин О. С.
Дзюбенко Н. О.

Львівський національний університет імені Івана Франка

ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ У ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Розглянуто сутність категорії «продовольча безпека». Проаналізовано сучасний стан продовольчої безпеки України на основі аналізу динаміки її індикаторів. Викладено пріоритетні напрямки розвитку аграрного сектору в контексті забезпечення продовольчої безпеки України.

Ключові слова: продовольча безпека, продукти харчування, індикатори продовольчої безпеки, імпортозалежність, Global Food Security Index.

Постановка проблеми. Стан продовольчої безпеки країни визначає можливість держави задовольнити життєво важливі потреби населення у продуктах харчування за допомогою власних ресурсів. Тому, оцінка і постійний моніторинг рівня продовольчої безпеки є необхідним елементом на шляху збереження незалежності нашої держави, чим і пояснюється актуальність даної теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у теорію і практику забезпечення продовольчої безпеки України вкладено такими відомими вченими-економістами, як: В.Р. Андрійчуком, В.І. Богачовим, П.П. Борщевським, В.С. Балабановим, О.Д. Біликом, Б.М. Данилишиним, Л.В. Дейнеко, О.І. Гойчуком, С.М. Квашою, П.Т. Саблуком, В.Г. Ткаченком, А.М. Чечілем, В.В. Щеквичем, О.С. Юрчишиною та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Важливість стану продовольчої безпеки країни зумовлює необхідність постійного вивчення проблеми забезпечення продовольчої безпеки держави з метою обґрунтування пріоритетних напрямків розвитку агропродовольчого сектору України.

Мета статті. Головною метою наукової праці є аналіз рівня продовольчої безпеки України на основі відповідних індикаторів, визначення рівня самозабезпечення продуктами харчування та окреслення напрямків розвитку агропродовольчого сектору, що сприятимуть зниженню рівня імпортозалежності країни тощо.

Виклад основного матеріалу. Досліджуючи сутність категорії «продовольча безпека» зазначимо, що в українському законодавстві продовольча безпека розглядається як захищеність життєвих інтересів людини, яка виражається у гарантуванні державою безперешкодного економічного доступу людини до продуктів харчування з метою підтримання її звичайної життєвої діяльності [3].

Підкреслимо, що відповідно до поглядів вітчизняного економіста О. Гойчука, національну продовольчу безпеку у широкому розумінні слід розглядати як стан економіки, а у більш вузькому значенні – як гарантовану здатність держави на принципах самозабезпечення основними харчовими продуктами та їх економічної і фізичної доступності, незалежно від впливу зовнішніх і внутрішніх чинників, задовольняти потреби населення, в особі кожного громадянина, продуктами харчування в необхідному обсязі, асортименті та якості на рівні, що забезпечує його здоров'я та інтелектуальний розвиток [1, с. 12]. При цьому відмітимо, що система національної продовольчої безпеки базується на таких принципах: самозабезпеченість, незалежність, доступність та якість. Дані характеристики потрібно враховувати під

час формування державної політики щодо продовольчої безпеки, забезпечуючи такі її напрями: ефективний розвиток агропромислового комплексу, зовнішньоекономічна діяльність у сфері АПК, формування доходів населення, гарантування збалансованого і якісного споживання [2, с. 189-190].

Враховуючи величезні земельні ресурси України зазначимо, що на нашу думку, сутність продовольчої безпеки для України більш лаконічно можна виразити як здатність держави забезпечити своє населення доступними, якісними та безпечними продуктами харчування, використовуючи чи залучаючи власні ресурси.

Важливим елементом забезпечення продовольчої безпеки країни є своєчасна адекватна і якісна оцінка стану продовольчої безпеки на основі індикаторів, що здатні забезпечити її об'єктивність та всебічність. Правильно підібрані індикатори дають змогу кількісно оцінити стан продовольчої безпеки та сигналізують про майбутню небезпеку, даючи можливість органам державної влади вчасно здійснити необхідні програмно-цільові заходи щодо стабілізації ситуації. Зазначимо, що у грудні 2007 р. постановою Кабінету Міністрів України було затверджено «Методику визначення основних індикаторів продовольчої безпеки», до яких включено [8]: добову енергетичну цінність раціону людини; забезпечення раціону людини основними видами продуктів; достатність запасів зерна у державних ресурсах; економічна доступність продуктів; диференціація вартості харчування за соціальними групами; ємність внутрішнього ринку окремих продуктів; продовольча незалежність за окремим продуктом.

Звернемо увагу, що відповідно до даної методики індикатори, які характеризують стан продовольчої безпеки держави (регіону), розраховуються за такими основними групами харчових продуктів: хліб і хлібопродукти; картопля; овочі, баштанні; фрукти, ягоди і виноград; цукор; олія; м'ясо і м'ясопродукти; молоко і молокопродукти; риба і рибопродукти; яйця.

Отже, на основі затвердженої урядом методики проаналізуємо стан продовольчої безпеки країни протягом 2007-2012 рр., зосередивши увагу на кожному з семи індикаторів.

1. *Добова енергетична цінність раціону людини.* Відповідно до даних Держкомстату України протягом всього періоду незалежності України середньодобова поживність раціону українців була вищою в середньому на 17% від граничного критерію (2500 ккал). Протягом 2007-2012 рр. середньодобова поживність раціону коливалася в межах від 2916 до 2998 ккал. Якщо порівнювати 2012 р. з 1990 р. то, можна зауважити зниження споживання калорій населенням на 18%. При

цьому зазначимо, що близько 73% добової енергетичної цінності раціону забезпечується за рахунок споживання продукції рослинного походження, перевищуючи пороговий критерій у півтора рази. Натомість споживання продукції тваринного походження є вкрай низьке. Проте зазначимо, що з 2009 р. частка продукції тваринного походження у раціоні населення поступово збільшується. Так у 2012 р. у порівнянні із 2011 р. вона збільшилася на 4,6%, а порівняно з 2007 р. – на 7,9%.

2. *Забезпечення раціону людини основними видами продуктів.* Фактичне споживання продуктів населенням протягом 2007-2012 рр. та розрахунок індикаторів достатності споживання наведено в табл. 1.

На основі вищезазначених даних зауважимо, що протягом 2007-2012 рр. споживання продуктів харчування українцями поступово наближується до їх раціональних норм споживання, проте ще далеко від них за багатьма продуктовими групами. Так середньостатистичний українець за 2012 р. недоїв 25,6 кг м'яса, 165,1 кг молокопродуктів, 6,4 кг риби і рибопродуктів, 36,7 кг плодів, ягід та винограду та 0,4 кг цукру. Натомість, населення спожило надмірну кількість хліба і хлібопродуктів яєць та картоплі, хоча споживання цукру та олії знаходиться в межах раціональних норм.

Також важливо відмітити, що рівень споживання українцями плодів, ягід та винограду є нижчим на 17% навіть від мінімальної норми споживання, яка розрахована для забезпечення населення на випадок виникнення надзвичайних ситуацій. Недоспоживання даної групи продуктів, що вважається основним джерелом вітамінів та надмірне споживання крохмалевмісних продуктів спричинює погіршення здоров'я нації. Так Україна за поширенням туберкульозу та ВІЛ інфекції посідає перше місце в Європі. Також, неможливо не згадати нашу сумнозвісну статистику, яка констатує стійку тенденцію до щорічного зменшення кількості населення внаслідок перевищення показників смертності над показниками народжуваності.

3. *Достатність запасів зерна у державних ресурсах.* Розрахунок індикатора забезпечення зерновими продовольчими ресурсами подано в табл. 2. Варто відмітити, що у 2008-2012 рр. індикатор забезпечення зерновими продовольчими ресурсами знаходився вище свого порогового значення встановленого Законом України «Про державну підтримку сільського господарства України».

Натомість у 2007 р. та 2010 р. кількість зерна у державному інтервенційному фонді була недостатньою. Так, у 2007 р. було заготовлено лише

Таблиця 1
Розрахунок індикаторів достатності споживання продуктів харчування у 2007-2012 рр., кг [4, 5, 6, 7]

Продукти харчування	Раціональна норма	Мінімальна норма	Фактичне споживання				Індикатор достатності			
			2007	2009	2011	2012	2007	2009	2011	2012
Хліб і хлібопродукти (у перерахунку на борошно)	101,0	123,4	115,9	111,7	110,4	109,4	1,15	1,11	1,09	1,08
М'ясо і м'ясопродукти	80,0	53	45,7	49,7	51,2	54,4	0,57	0,62	0,64	0,68
Молоко і молокопродукти	380,0	148,5	224,6	212,4	204,9	214,9	0,59	0,56	0,54	0,57
Риба і рибопродукти	20,0	13	15,3	15,1	13,4	13,6	0,77	0,76	0,67	0,68
Яйця (шт.)	290	220	252	272	310	307	0,87	0,94	1,07	1,06
Овочі та баштанні	161,0	110	118,4	137,1	162,8	163,4	0,74	0,85	1,01	1,01
Плоди, ягоди та виноград	90,0	64	42,1	45,6	52,6	53,3	0,47	0,51	0,58	0,59
Картопля	124,0	95	130,4	133,0	139,3	140,2	1,05	1,07	1,12	1,13
Цукор	38,0	37	40,0	37,9	38,5	37,6	1,05	0,99	1,01	0,99
Олія рослинна всіх видів	13,0	7,1	14,3	15,4	13,7	13,0	1,10	1,19	1,05	1,00

Таблиця 2
Розрахунок індикатора достатності запасів зерна у державних ресурсах [4, 5, 6, 7]

Показники	Роки					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Обсяг продовольчого зерна в державному продовольчому резерві (тис. т)	472	1593	1536	1105	1558	1680
Середньорічне внутрішнє споживання хліба і хлібопродуктів у перерахунку на зерно (тис. т)	7090	7021	6860	6803	6730	6653
Індикатор забезпечення зерновими продовольчими ресурсами (%)	6,7	23	22	16	23	25
Визначений Законом України «Про державну підтримку сільського господарства України» обсяг державного інтервенційного фонду у% до обсягів внутрішнього споживання	12	14	16	20	20	20

Таблиця 3
Динаміка зміни індикатора економічної доступності продуктів харчування у 2007-2012 рр. [4, 5, 6, 7]

Показники	Роки					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Сукупні витрати домогосподарств (грн. на місяць)	1722	2590	2754	3073	3456	3592
Ланцюговий темп приросту сукупних витрат (%)	–	50,4	6,3	11,6	12,5	3,9
Витрати домогосподарств на харчування (грн. на місяць)	916	1316	1426	1640	1837	1867
Ланцюговий темп приросту витрат на харчування (%)	–	43,7	8,4	15,0	12,0	1,6
Індикатор економічної доступності (%)	53,2	50,8	51,8	53,4	53,1	52
Абсолютний ланцюговий приріст індикатора економічної доступності (грн. на місяць)	–	- 2,4	+ 1	+1,6	- 0,3	- 1,1

56% необхідного обсягу зерна, а у 2010 р. вимоги положення даного закону були виконані на 80%.

4. *Економічна доступність продуктів харчування.* Зазначимо, що протягом 2007-2012 рр. індикатор економічної доступності продуктів харчування не перевищував свого гранично допустимого рівня 60% (див. табл. 3).

При цьому зауважимо, що у 2009-2010 рр. витрати домогосподарств на харчування зростали вищими темпами, ніж сукупні витрати, внаслідок чого індикатор доступності зріс у 2010 р. до 53,4%. Натомість у 2008 р., 2011 р. та 2012 р. темпи зростання сукупних витрат переважали над темпами зростання витрат на харчування і, як наслідок, індикатор доступності покращувався. Так у 2008 р. даний показник покращився на 2,4 відсоткових пункти порівняно з попереднім роком, у 2011 р. – на 0,3 відсоткових пункти порівняно з попереднім роком, а у 2012 р. – на цілих 1,1 відсоткових пункти.

Таким чином зазначимо, що в середньому в Україні питома вага витрат на харчування у загальних витратах становить 51-53%, в той час як в країнах Європи даний показник знаходиться в межах 20-25%.

Аналізуючи структуру витрат продуктів харчування зазначимо, що протягом досліджуваного періоду вона суттєво не змінювалася. Традиційно близько 25-23% всіх витрат на харчування належить м'ясу і м'ясопродуктам, 14-12% займають молоко і молочні продукти, 11-15% овочі та картопля, 13% – хліб і хлібопродукти, близько 6% належить рибі та рибопродуктам, а фрукти стандартно займають 7-8% у витратах. Окрім цього, цукор та цукровмісні продукти зазвичай не займають більше 8% у загальних витратах на харчування, на олію та інші рослинні жири відводиться не більше 4%, яйця займають близько 2%, а безалкогольні напої зазвичай не перевищують 5%.

Слід сказати, що в регіональному розрізі найнижчий показник економічної доступності прослідковується у м. Києві та Севастополі, Запорізькій, Чернівецькій та Миколаївській областях. Водночас, найгірша ситуація простежується у Рівненській, Волинській та Одеській областях. Так у 2009 р. частка витрат на харчування перевищувала свій встановлений граничний критерій у Волинській області на 1,3 відсоткових пункти, у 2011 р. – у Рівненській, Волинській та Одеській областях на 1,8; 0,8 та 0,2 відсоткових пункти відповідно, а у 2012 р. – у Рівненській області на 0,3 відсоткових пункти.

5. *Диференціація вартості харчування за со-*

ціальними групами. Аналізуючи доходи та витрати 20% найбагатших та 20% найбідніших домогосподарств України протягом 2007-2012 рр. зазначимо, що протягом 2007-2009 рр. коефіцієнт диференціації вартості харчування за соціальними групами становив 1,4, тобто протягом зазначеного періоду не відбувалося суттєвих змін витрат на харчування у структурі квінтільних груп. Натомість у 2010 р. відбулося скорочення диференціації соціальних груп за показником продовольчих витрат на 6,5% і коефіцієнт диференціації досягнув найнижчого за весь досліджуваний період значення – 1,29. А вже протягом 2011-2012 рр. спостерігається посилення диференціації соціальних груп за показником продовольчих витрат і коефіцієнт диференціації досягає значення 1,60 та 1,62 відповідно. Крім цього зазначимо, що протягом 2009 р., 2011 р. та 2012 р. прослідковується зменшення чисельності осіб у нижчому квінтилі та її зростання у верхньому, а у 2008 р. та 2010 р. – навпаки.

6. *Ємність внутрішнього ринку окремих продуктів.* Оцінка ємності внутрішнього ринку за основними групами продуктів протягом 2007-2012 рр. представлена в табл. 4. На основі даних таблиці зазначимо, що протягом досліджуваного періоду зростала ємність внутрішнього ринку м'яса і м'ясопродуктів, яєць, овочів та баштанних, плодів, ягід, винограду та картоплі. Водночас прослідковується щорічне зниження ємності ринку хліба і хлібопродуктів, молока і молокопродуктів, риби і рибопродуктів. Ємність ринку цукру то зменшується, то зростає, не дозволяючи відмітити жодної чіткої тенденції, а ємність ринку олії зростає протягом 2007-2008 рр. і безуспішно знижується протягом наступного трирічного періоду.

Таким чином зауважимо, що у 2012 р. порівняно з 2007 р. відбулося збільшення ємності внутрішнього ринку за п'ятьма групами продовольства: «овочі та баштанні» – на 35%, «плоди, ягоди та виноград» – на 24%, «картопля» – на 5%, «яйця» – на 19% та «м'ясо і м'ясопродукти» – на 17%. Разом з тим, зниження середньодушового споживання призвело до скорочення ємності внутрішнього ринку за такими групами продовольства: «хліб і хлібопродукти» – на 7%, «молоко і молокопродукти» – на 6%, «риба і рибопродукти» – на 13%, «олія рослинна» – на 11% та «цукор» – на 8% тощо.

7. *Продовольча незалежність за окремим продуктом.* Зазначимо, що протягом 2007-2012 рр. задоволення потреб населення у продуктах харчування здійснювалося в основному за рахунок про-

Таблиця 4

Динаміка ємності внутрішнього ринку у 2007-2012 рр., тис. т [4, 5, 6, 7]

Назва продукції	Роки						Темп приросту (%) 2012 р./2007р.
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Хліб і хлібопродукти (у перерахунку на борошно)	5392	5340	5145	5106	5047	4990	-7
М'ясо і м'ясопродукти (у перерахунку на м'ясо)	2125	2340	2290	2384	2340	2478	17
Молоко і молокопродукти (у перерахунку на молоко)	10448	9890	9780	9470	9363	9797	-6
Риба і рибопродукти	710	811	697	667	614	620	-13
Яйця (млн. шт.)	11740	12069	12504	13280	14165	14020	19
Овочі та баштанні	5509	5975	6312	6581	7440	7452	35
Плоди, ягоди та виноград	1958	2010	2101	2203	2405	2432	24
Картопля	6065	6099	6126	5914	6368	6394	5
Цукор	1860	1891	1745	1704	1758	1713	-8
Олія рослинна всіх видів	664	694	711	680	625	591	-11
із неї олія соняшникова (розрахунково)	450	500	450	428	426	450	0

дукції власного виробництва. Проте, за такими позиціями як «риба та рибопродукти», «плоди, ягоди та виноград» і «олія рослинна всіх видів» вітчизняний продовольчий ринок залишається найбільш уразливим, оскільки відсоток імпортозалежності за даними групами товарів перевищує гранично допустиме значення. Так, у 2012 р. частка імпорту риби та рибопродуктів у загальному споживанні становила 71% , плодів, ягід та винограду – 48%, олії рослинної всіх видів – 39%. При цьому зазначимо, що значний відсоток імпорту по групі «олія рослинна всіх видів» обумовлений ввезенням тропічних олій, які не виробляються в Україні (пальмова, кокосова олії тощо), але широко використовуються при виробництві продовольчих та непродовольчих товарів вітчизняними підприємствами. При цьому внутрішній попит на олію соняшникову повністю забезпечувався за рахунок власного виробництва.

Позитивним явищем є те, що протягом аналізованого періоду відсоток імпортозалежності більшості продуктових груп є набагато нижчий свого порогового значення. Більше того, протягом останніх років спостерігається ще більше його скорочення за такими продуктовими групами як «цукор», «плоди, ягоди та виноград» і «олія рослинна всіх видів».

Оцінюючи продовольчу безпеку України у порівнянні з іншими країнами світу зауважимо, що Україна у світовому рейтингу Global Food Security Index займає посередні позиції. Так, у 2012 р. Україна за рівнем продовольчої безпеки посіла 44 місце серед 107 досліджуваних країн світу, а у 2013 р. показник погіршився на 4 одиниці, перемістивши Україну на 48 місце. Крім того відмітимо, що за трьома основними показниками, що їх беруть до уваги експерти Economist Intelligence Unit publication, – наявність, доступність, а також якість і безпека харчування, держава посідає відповідно 51, 43 та 44 місця.

Зважаючи на динаміку стану продовольчої безпеки України фахівці Національного інституту стратегічних досліджень визначили наступні пріоритетні напрямки розвитку аграрного сектору в контексті забезпечення продовольчої безпеки України:

1. Забезпечення ефективності внутрішнього ринку та цінового регулювання.

2. Сприяння підвищенню ефективності та конкурентоспроможності агровиробництва, захисту інтересів вітчизняних товаровиробників на зовнішніх ринках.

3. Забезпечення цільового спрямування коштів від продажу сільгосппродукції на розвиток аграрного сектору економіки.

4. Активізація інвестиційної діяльності у сільськогосподарському виробництві.

5. Оновлення матеріально-технічної бази аграрних підприємств.

6. Реформування земельних відносин і заснована на ньому перебудова всієї системи організації аграрного виробництва.

7. Підвищення якості продуктів харчування та їх відповідності міжнародним стандартам.

8. Охорона земель і підвищення родючості ґрунтів.

Висновки і пропозиції. Протягом 2007-2012 рр. стан більшості індикаторів продовольчої безпеки покращився. Так, середньодобова поживність раціону наближується до своєї раціональної норми, питома вага продукції тваринного походження поступово зростає, продукти харчування стали доступнішими, зерно у державних резервах почало зберігатися у достатніх кількостях, а імпортозалежність за певними продуктовими групами знизилася. Проте, слід зазначити, що відбулися і певні негативні зміни: посилюється диференціація соціальних груп за показником продовольчих витрат, знизилася ємність внутрішнього ринку за певними видами продукції, крім того, надалі зберігається нераціональна структура споживання продуктів харчування українцями з яскраво вираженим недоїданням м'яса, молокопродуктів, риби і рибопродуктів, плодів, ягід та винограду. На нашу думку, для України, як для аграрної держави важливо не лише забезпечити достатній рівень виробництва основних видів продовольства в країні, але й створити потужний експортний потенціал продовольчої продукції, за допомогою якого можна було б домогтися як зниження голоду в світі, так і піднесення власної економіки.

Список літератури:

1. Гойчук О. І. Продовольча безпека: теорія, методологія, проблеми : автореф. дис. ... на здобуття наук, ступеня докт. екон. наук : спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / О. І. Гойчук. – Миколаїв, 2004. – 42 с.
2. Джурик Н. Р. Продовольча безпека України / Н. Р. Джурик, С. В. Майкова, Н. Я. Сусол, М. П. Ковальчук, В. В. Гаврилишин // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. □ № 21.4. – С. 189-195.
3. Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» // Відомості Верховної Ради України – 2004. – № 49. – С. 527.
4. Звіт про стан продовольчої безпеки України у 2007 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.me.gov.ua/file/link/120720/file/zvit_2007.doc.
5. Звіт про стан продовольчої безпеки України у 2009 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : govuadocs.com.ua/docs/index-513458.html.
6. Звіт про стан продовольчої безпеки України у 2011 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.me.gov.ua/file/link/187457/file/zvit2011.doc.
7. Звіт про стан продовольчої безпеки України у 2012 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.me.gov.ua/file/link/218867/file/zvit.doc.
8. Методика визначення основних індикаторів продовольчої безпеки : затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 5 грудня 2007 р. № 1379 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1379-2007-%EF>.

Сеньшын О. С.

Дзюбенко Н. А.

Львовский национальный университет имени Ивана Франко

ИССЛЕДОВАНИЕ СОСТОЯНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

Резюме

Рассмотрена сущность категории «продовольственная безопасность». Проанализировано современное состояние продовольственной безопасности Украины на основе анализа динамики ее индикаторов. Изложены приоритетные направления развития аграрного сектора в контексте обеспечения продовольственной безопасности Украины.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, продукты питания, индикаторы продовольственной безопасности, импортозависимость, Global Food Security Index.

Senyshyn O. S.

Dzyubenko N. O.

Lviv National University named after Ivan Franko

THE ESTIMATION OF FOOD SAFETY IN THE FORMATION PROCESS OF UKRAINE NATIONAL SAFETY

Summary

The essence of the category of «food security». The current state of food security in Ukraine based on the analysis of the dynamics of indicators. The article priorities of the agricultural sector in the context of food security of Ukraine.

Key words: food security, food, food security indicators, importozalezhnist, Global Food Security Index.

УДК 65.012.32

Сотнікова А. В.
Федорова Ю. В.

Українська інженерно-педагогічна академія

ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ТЕХНОЛОГІЙ
ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ МЕНЕДЖЕРІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті досліджено теоретичні основи та механізми впровадження сучасних технологій організації праці менеджерів на підприємствах України, їх призначення та вплив на розвиток економіки.

Ключові слова: інновації, технології, робоче місце менеджера.

Постановка проблеми. У наш час важко назвати більш важливу і багатогранну сферу діяльності, чим управління або менеджмент, від якого в значній мірі залежать і ефективність виробництва, і якість обслуговування населення.

У зарубіжних країнах накопичений значний досвід управління в області промисловості, торгівлі, кооперації, сільського господарства і т. п. внаслідок безпосередньої участі людей в управлінській діяльності [3, с. 34]. Він збагачується за рахунок знань основ науки управління, світових досягнень в практичній організації економічних і соціальних процесів.

В Україні поки ще не досягнуті значні успіхи в теоретичному і практичному освоєнні менеджменту управління персоналом.

Реорганізуються старі структури управління і влади, при цьому використовуються західні моделі управління. Однак механічне перенесення концепції управління з однієї соціокультурної середовища в іншу, сліпе копіювання досвіду тієї або іншої держави практичне неможливе і призводить до важких економічних і соціальних наслідків [2, с. 234].

Менеджмент зумовлений такими базисними чинниками, як тип власності, форма державного устрою, міра розвитку ринкових відносин. Тому розвиток сучасного менеджменту в умовах переходу України до ринкової економіки в значній мірі залежить від цих чинників.

Упровадження ринкових відносин у практику господарювання вимагає принципової зміни методів управління на всіх рівнях управлінської ієрархії.

Це висуває необхідність вивчення нових підходів і форм управління, зокрема, менеджменту як особливого типу управління. Менеджмент як наукова дисципліна пройшов довгий і суперечливий шлях розвитку, і розглядати його, безсумнівно, потрібно з урахуванням історичного досвіду, тих цілей і задач, що ставилися на різних етапах його розвитку [6, с. 58]. Необхідно підготувати менеджерів до сприйняття сучасних проблем менеджменту крізь історичну призму, що дозволяє зрозуміти логіку розвитку цих проблем.

Задача менеджменту як науки управління складається в підвищенні практичної значимості досліджень, орієнтації їхньої на розробку принципів і методів, що дають можливість практично вирішувати в тих чи інших умовах проблеми функціонування організації.

У сучасних умовах поширена думка про те, що процес управління є мистецтво, суть якого складається в застосуванні науки до реальності ситуації, а отже, до практики. Без знання технології менеджменту в сучасних умовах неможливо ефективно керувати організацією.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням запровадження інновацій у процес управління персоналом приділили такі вітчизняні та за-

рубіжні автори: Балабанов І.Т., Баранчєєв В.П., Дрофа В.В, Маслов Є.Б., Мордовін С.К., Лобанова Т.Н, Трифілова А.А., Кібанов А.Я. та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Тема впровадження сучасних технологій організації праці менеджерів цікава та актуальна, і має потенціал для підвищення ефективності управління підприємством. Однак вона ще не досить вивчена щодо особливостей впровадження інновацій у працю менеджерів на вітчизняних підприємствах.

Мета статті. Метою даної статті є дослідження можливості та наслідків впровадження сучасних технологій організації праці менеджерів на підприємствах України.

Виклад основного матеріалу. В умовах другого етапу НТР вирішальне значення в забезпеченні конкурентоспроможності фірми відіграють інновації [4, с. 75]. У термін «інновація» вкладають два поняття. Інновація – це, по-перше, нововведення, тобто новий або вдосконалений продукт, послуга, технологія, впроваджені на ринку, виробничо-господарської діяльності, споживанні, суспільного життя; по-друге, це процес здійснення змін, впровадження нововведень.

Інновація створюється в результаті досліджень і відкриттів, матеріалізує наукові і практичні рішення. Її основна властивість – новизна, яка оцінюється як за технічними параметрами застосовності, так і з ринкових позицій щодо комерційної результативності.

Інноваційна стратегія управління персоналом в більшій мірі орієнтована на швидкі зміни у виробництві, нову технологію, динамізм зовнішнього оточення, конкуренцію. Такий підхід до проблеми управління кадрами ставить у главу кута людські цінності, зростання кваліфікації персоналу, адаптацію кадрів до мінливих економічних умов [1, с. 102]. Зміни середовища і цілей функціонування підприємства призводять до необхідності переорієнтації практики кадрової роботи. В основі цих змін лежить вимога інтеграції функцій з управління кадрами, працею і соціальними процесами як необхідна умова вирішення комплексу завдань по використанню людського фактору на виробництві.

Сьогодні істотно змінилися умови, у яких кадрова служба розвивається. Ці зміни пов'язані з переходом стійкого в часі дефіциту трудових ресурсів до їх надлишку. Головними резервами стають краще використання кадрів, оптимальний їх розподіл по робочих місцях, зростання навантаження на кожного члена колективу. Скорочення чисельності персоналу – найважливіший важіль підвищення ефективності виробництва на першому етапі переходу до ринкової економіки.

Зменшення чисельності працівників повинне бути компенсовано більшою інтенсивністю праці,

а виходить, і більш високою кваліфікацією працівника. У зв'язку з цим зростає відповідальність кадрових служб у виборі напрямків кваліфікаційного росту працівників, підвищення ефективності форм навчання і стимулювання їх праці [5, с. 34].

Реалізація перебудови кадрової політики на підприємстві тягне за собою розширення функціональних обов'язків працівників кадрових служб, підвищення їх самостійності у вирішенні кадрових проблем.

На рисунку 1 наведені характеристики інноваційної фірми.

Інноваційне управління персоналом базується на таких вихідних положеннях:

- необхідність тісного зв'язку планування персоналу з стратегією розвитку організації (фірми);
- кількісна оцінка витрат на роботу з персоналом і їх впливу на економічні показники виробництва;
- визначення необхідного пакету компенсацій для ефективної роботи на ринку праці.

Відбір персоналу на підприємствах і в організаціях значно змінився, що також є результатом нової політики управління організацією. При наборі персоналу, як правило, проводяться конкурси на заміщення вакантних посад. При прийомі на роботу, персонал обов'язково проходить тестування, яке показує не тільки кваліфікацію особи, а й її емоційний стан [7, с. 202].

Інноваційні методи відбору показані на рисунку 2.

Інноваційний менеджмент порівняно нове поняття для наукової громадськості і підприємницьких кіл України. Саме в даний час Україна переживає бум новаторства. На зміну одним формам і методам управління економікою приходять інші. У цих умовах інноваційною діяльністю буквально змушені займатися всі організації. Інноваційний менеджмент управління науково-технічним прогресом, упровадження досягнень науки і техніки у виробництві, що характерно для централізовано керованої економіки. У ринкових умовах господарювання, де комерційні організації мають повну юридичну й економічну самостійність, ні про яке впровадження чого-небудь не може бути і мови. Процес введення нововведення на ринок прийнято називати процесом комерціалізації.

У повсякденній практиці, як правило, ототожнюють поняття нововведення, новація, нововведення, інновація. Нововведенням може бути новий порядок, новий метод, винахід. З моменту прийняття до поширення нововведення здобуває нову якість і стає інновацією.

Для впровадження сучасних технологій організації праці менеджерів на підприємствах необхідно удосконалювати робоче місце менеджера.

Поняття «робочого місця» має подвійний зміст. З одного боку, це первинна ланка виробничої структури підприємства, з іншого, суто технічного боку, – зона, оснащена необхідними технічними засобами, в якій здійснюється трудова діяльність виконавця або групи виконавців, які спільно виконують одну функцію, роботу, операцію, елементарну процедуру, при можливо менших фізичних зусиллях та мінімальному нервовому навантаженні.

Розрізняють зовнішнє і внутрішнє планування робочих місць.

Внутрішнє планування розподіляється на дві зони: зону праці (безпосередньо робоче місце) і зону підходу (стелажі, шухляди, шафи тощо).

Зовнішнє планування – розміщення робочого місця відносно інших робочих місць – визначається характером і кількістю його оснащення, характером виконуваних робіт. Крім того, до комплектації робочого місця входять предмети догляду за ним, засоби індивідуального захисту. Таким чином, організація робочого місця – це створення певного комплексу організаційно-технічних умов для високопродуктивної та безпечної праці з урахуванням його місця в технологічному процесі, виконання умов планування і оснащення усіма необхідними засобами і предметами праці відповідно до проекту організації робочих місць і трудового процесу.

Зовнішнє планування є доцільним розміщенням на робочому місці основного і допоміжного устаткування, інвентарю й організаційного оснащення. Проектується спеціально з урахуванням робочого і допоміжного простору (зони) [5, с. 28].

Основні вимоги до раціонального зовнішнього планування:

- забезпечення мінімальних траєкторій переміщення предметів праці у вертикальній і горизонтальній площинах;
- скорочення зайвих трудових рухів;
- зменшення до мінімуму кількості нахилів і поворотів корпусу робітника;
- ощадливе використання виробничої площі.

На ефективність управлінської праці впливає оснащення робочих місць технічними засобами для виконання різних управлінських робіт, засобами зв'язку і службовими меблями.

Висновки і пропозиції. У статті наведено результати дослідження впровадження сучасних технологій організації праці менеджерів на українських підприємствах. На сьогоднішній день на українських підприємствах поступово розробляються та впроваджуються нові, інноваційні технології організації праці менеджерів, удосконалюються їх робочі місця, що поступово приближує українські умови праці до європейських.

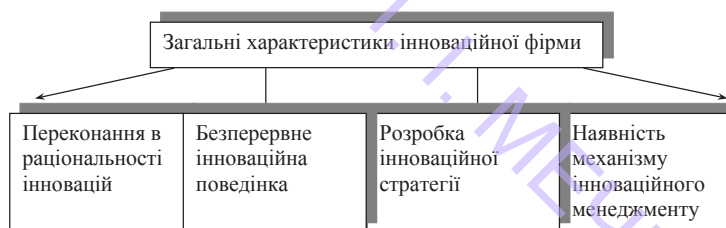


Рис. 1 Інноваційна фірма

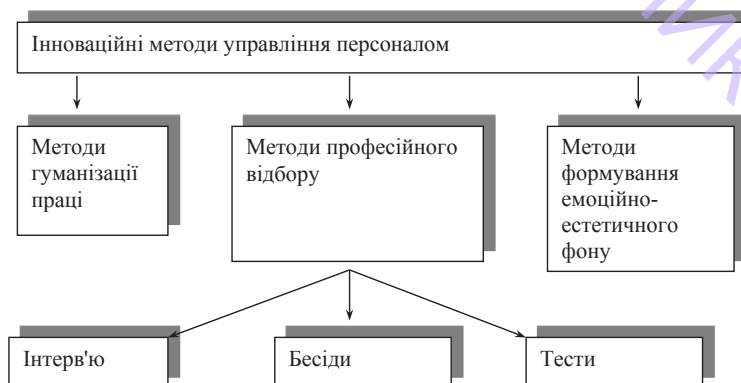


Рис. 2 Інноваційні методи управління персоналом

Список літератури:

1. Бакуров Т., Заславский С. Об'єднання малих і середніх підприємств // Питання економіки, 1994. – № 11.
2. Беляев Ю.А. Енциклопедія починаючого підприємця. – М. : Вид-во РУНД, 2002.
3. Віханський О.С., Наумов О.І. Менеджмент : підручник. – М. : Гардарики, 2007. – 528 с.
4. Веснін В.Р. Основи менеджменту. – М., 1997. – С. 412.
5. Галькевич Р.С. Набоков В.И. Основи менеджменту. – М., 2008. – С. 467.
6. Гуськова Н.Д., Макаркин Н.П., Неретина Е.А. Підприємництво. – Саранськ : МГУ, 1994.
7. Кабанов А.Я. Управління персоналом організації. – М., 2000. – С. 435.

Сотникова А. В.

Федорова Ю. В.

Українська інженерно-педагогічна академія

**ВНЕДРЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ
ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА МЕНЕДЖЕРОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

Резюме

В статье исследованы теоретические основы и механизмы внедрения современных технологий организации труда менеджеров на предприятиях Украины, их назначение и влияние на развитие экономики.

Ключевые слова: инновации, технологии, рабочее место менеджера.

Sotnikova A. V.

Fedorova Y. V.

Ukrainian Engineering Pedagogics Academy

**INTRODUCTION OF NEW TECHNOLOGIES
ORGANIZATION MANAGERS WORK FOR ENTERPRISE**

Summary

In this paper the theoretical foundations and mechanisms for the implementation of modern technologies of labor management in the Ukraine, their purpose and impact on the economy.

Key words: innovation, technology, workplace manager.

УДК 658+338.5

Сыроижко В. В.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования «Воронежский государственный университет»

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С ПРИМЕНЕНИЕМ СИСТЕМЫ МНОЖЕСТВЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

В период реструктуризации отраслей промышленности деятельность их хозяйствующих субъектов как самостоятельных финансовых бизнес-единиц вызывает необходимость развития и создания подсистем внутрифирменного управления.

Ключевые слова: система планирования и контроля, центры финансовой ответственности, управленческий учет, сравнительный анализ фактических и плановых показателей.

Постановка проблемы. Структурная реформа, в различных отраслях промышленности, значительно изменила финансово-организационную структуру производственного предприятия. Реструктуризация привела к появлению внутри отраслей предприятий различных форм собственности. Образовались филиалы по различным направлениям деятельности, структурные подразделения которых не входят в состав отраслей, имеющие внутренние хозрасчетные механизмы и привлекающие для успешного функционирования дополнительные инвестиции от сторонних инвесторов.

В целом предприятия получают больше самостоятельности, их деятельность как самостоятельных финансовых бизнес-единиц вызывает необходимость развития и создания подсистем внутрифирменного управления.

Анализ последних исследований. К числу таких систем относится управление предприятием по центрам финансовой ответственности (ЦФО). Это предполагает использование таких методов и способов управления, когда осуществляется постоянное и оперативное воздействие на затраты и прибыль хозяйствующих субъектов, то есть на результаты деятельности. Сущность управления по ЦФО заключается в том, что учет и контроль формируемых затрат и доходов происходят отдельно по подразделениям предприятия и выпускаемой (или реализованной) ими продукции. Это позволяет оценить их вклад в достижение поставленных целей, выявить наиболее затратоемкие участки, определить «узкие» места. Основной принцип действия ЦФО – это персонификация ответственности руководителей подразделений строго за те выходящие потоки, на которые они могут воздействовать [1, с. 74-77].

Каждому подразделению в зависимости от операций, производимых в них, вверяется определенный план, содержащий перечень статей (целей), отражающих результаты производственно-финансовой деятельности, которые они должны выполнить. В случае с центрами затрат расходные показатели, полученные по прошествии отчетного периода, не должны превышать соответствующих плановых значений. Логическая схема связей между бюджетами (планами) отражает взаимодействие между процессами, протекающими в различных ЦФО, их влияние друг на друга [2, с. 261-263].

Ввиду того, что ЦФО служат для выполнения управленческих функций руководства предприятий, большое внимание в рамках их действия должно уделяться внутренней первичной документации и отчетности, где будет накапливаться информация о входящих и выходящих потоках подразделений, обработка и анализ которой позволит принять верные решения.

Нерешенные проблемы. Одна из существенных проблем различных предприятий связана с перерасходом ресурсов в производстве, излишним и неэффективным потреблением материалов. Во многом это происходит из-за отсутствия хорошо развитого управленческого учета, при котором группировка и обобщение затрат происходили бы не только в целях калькуляции себестоимости продукции, но и для оценки и контроля затрат, понесенных различными производственными участками. Расходы на сегодняшний день отражаются документами стандартного финансового учета, где не предусматривается наличие плановых (нормативных) показателей, что исключает возможность осуществления оперативного внутрипроизводственного контроля за уровнем затрат. Еще одна проблемная плоскость – сравнительный анализ фактических и плановых данных, который проводится на низком уровне и нередко носит формальный характер.

Проблема, в том, что планово-фактический анализ затрат не проводится регулярно и актуально, в том числе и на промежуточных уровнях осуществляемых работ. Планы не включают всех изменений, протекающих в производстве, и не меняются от ситуации к ситуации, формируя наиболее точный уровень предполагаемых затрат. Фактические результаты не сравниваются с «последними» данными.

Изложение основного материала. Для того чтобы ЦФО способствовали получению наибольшего эффекта в подразделениях, они должны выступать как средство регулярного контроля за расходованием ресурсов, производимыми затратами на основе применения системы оценочных показателей. Достичь наименьших расходов можно, применяя гибкое планирование и систему множественного планирования.

Система множественного планирования – это разветвленная, многофункциональная система планов, использующихся для ориентации производственных подразделений на достижение целевых показателей и отвечающих требованиям контроля по не превышению установленного уровня затрат на выполнение работ.

Плановые документы заполняются в несколько этапов, часть данных отражается в производственных заданиях и указывает на то, какими должны быть лимиты на потребление ресурсов.

Основная же база плановой информации содержит величины предельно допустимых объемов финансирования расходов производства по их важнейшим статьям.

Задачи, выполнение которых ставится во главу угла при использовании метода множественного планирования, следующие:

- своевременный контроль за расходованием ресурсов в производстве с целью недопущения превышения фактических расходов над утвержденными плановыми нормами расхода;

- использование оперативного планирования в качестве инструмента по эффективному управлению ресурсами в производстве;

- проведение процедуры регулярного планфактного анализа производства и выявление отклонений. Использование при составлении планов принципа эластичности [3]. Он устанавливает зависимость между величиной затрат и такими факторами, как; объем производства, степень использования производственных мощностей, качество материалов, квалификация сотрудников и др.;

- устранение неблагоприятных моментов в производственном процессе;

- прогнозирование различных альтернативных вариантов использования ресурсов для поиска такого способа их потребления, при котором бы снижался общий уровень затрат.

Управленческий учет, нацеленный на сравнение фактических результатов производства с эталонными (предельно допустимыми) плановыми значениями, при внедрении множественного планирования имеет две системы, отражающие бизнес-процессы. Первая – основная система, где используются документы, отражающие все технологические операции производства, выпуск продукции и ее реализацию. Вторая касается составления планов производства и формирования массивов плановых данных, служащих целям контроля расходов. Это подсистема планирования. Взаимодействие между системами осуществляется на основе управления с прямой и обратной связью [4].

Предложим подход к функционированию системы управления по ЦФО, где в качестве основного средства контроля за расходованием ресурсов будет применяться система множественного планирования, на уровне отдельно взятого предприятия.

В качестве объекта исследования будет выступать центральная дирекция ОАО «СОЮЗ». Дирекция проводит ремонтные работы по поддержанию производственного оборудования в полной исправности. В рамках ремонта производятся определенные технологические процессы, расчленяющиеся на виды работ и изделия (полуфабрикаты к ним), в разрезе которых и следует производить процедуры составления планов и учет результатов.

Внутренняя управленческая документация, отражающая формирование затрат по производимым видам работ, представлена ниже на схеме 1. Сверху над блоками указывается наименование отделов, ответственных за заполнение тех документов, которые указаны в самих блоках. Порядок документального отражения технологических процессов и формирования затрат на производство предлагается следующий:

1. Руководство дирекции – административный аппарат (центр доходов и расходов) утверждает объемы работ и их стоимость, которые должны быть исполнены в рамках задач, возлагаемых на подразделение.

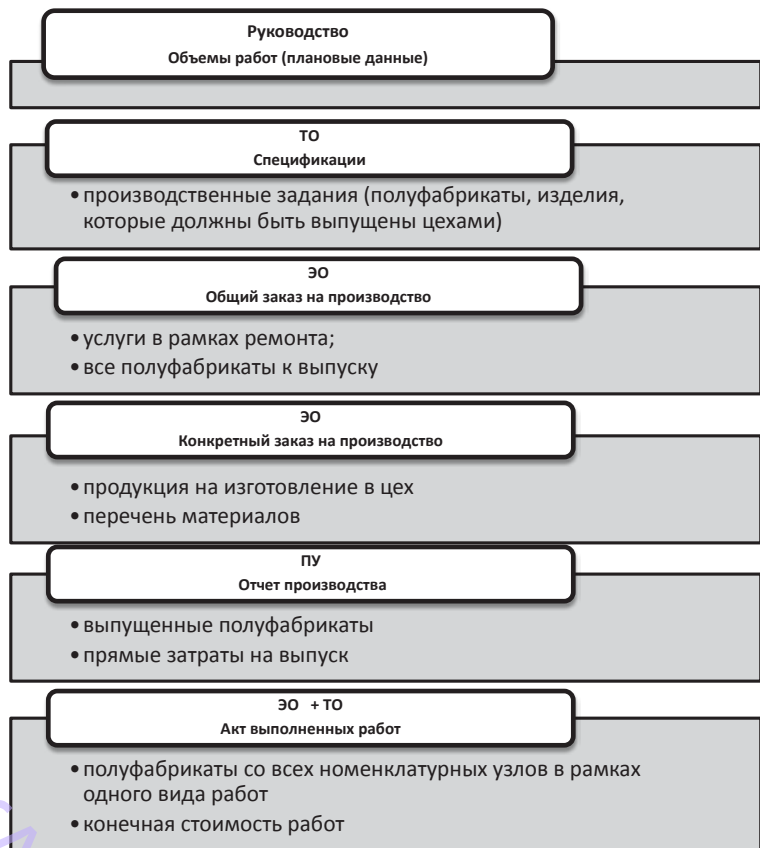


Схема 1. Основная система бизнес-процессов производства продукции по конкретному виду ремонта

2. Технологический отдел (ТО – центр затрат), имея на руках разработанные и утвержденные нормы расхода материалов на производимые работы, составляет на базе применяемых программ производственные задания (спецификации). В этом документе указывается, какой полуфабрикат должен произвести цех и лимиты материалов на это изделие, то есть предельно допустимые нормы расхода на производство.

3. Параллельно с процессом составления спецификаций технологами экономический отдел (ЭО – аналитический центр доходов и расходов) формирует общее производственное задание. Оно включает в себя всю продукцию (полуфабрикаты), которую необходимо произвести для ремонта. Теперь мы имеем полный внутренний заказ на производство во всех основных компонентах на тот период, который планируем: знаем, что производить и в каком количестве.

4. Технологический отдел, после закрепления спецификаций всеми необходимыми подписями руководителей производства передает их в экономический отдел. Экономисты на основании общего заказа на производство открывают заказы на конкретные изделия. К этим заказам присоединяются соответствующие спецификации. После составления производственный заказ на изготовление продукции поступает в цех (туда пойдет непосредственно спецификация). Заказ в работе.

5. В целом же документом, отражающим расходы участков, является отчет производства. Он заполняется на каждый полуфабрикат на производственном участке (ПУ – центр затрат) и отражает совокупные прямые затраты на его изготовление. Является как бы заключительным документом в цепочке оформления и выполнения заказа именно в производственном контуре.

Остается один важный момент. Затраты по каждому полуфабрикату закреплены в отчетах на производство, себестоимость ремонта будет отражена в общем заказе. Но как фиксировать выход готовых изделий, окончание работ?

6. В этих целях должен составляться акт реализации. В нем указываются выпущенные изделия по ремонту по той стоимости, которая будет принята для внутреннего управленческого учета (метод трансфертных цен). Акт – завершающий документ процесса изготовления и выпуска продукции. В него включаются данные о выпуске со всех номенклатурных узлов.

Таким образом, мы имеем полную схему отражения бизнес-процессов, связанных с производством изделий по конкретному виду ремонта. Но предложенная нами методика управления ресурсами в производстве (и документы при этом заполняемые) – это первичный уровень действующей системы ЦФО, в большей степени касающийся целеполагания для производственных участков и менеджеров, за них отвечающих. В целях проведения регулярного план-фактного анализа расхода ресурсов должна существовать система планов.

В дополнение к учетно-управленческому блоку основной системы бизнес-процессов вводится подсистема планирования тех же процессов. Планы составляются отдельно по видам ремонта и его составляющим и имеют каждый свой сценарий. Сценарий плана позволяет выбирать два объекта планирования, в рамках которых и ведется формирование данных; «Номенклатурные группы» и «Номенклатура». Первый является более крупным и включает элементы второго. Данные из одного объекта могут перетекать в состав другого, что позволяет получать как детализированную информацию (по полуфабрикатам отдельно взятого вида работ, продукции), так и общую (в целом по виду продукции, по виду ремонта).

В нашем случае объект «Номенклатурные группы» – это вид ремонта, в сценарии подобного плана будет отражаться информация о совокупных затратах по работам (услугам), касающихся выбранного вида ремонта. Объект «Номенклатура» – это работа (услуга) в рамках выполняемого вида ремонта с разбивкой по полуфабрикатам; содержит затраты по изделиям, которые будут производиться для конкретной работы (или их перечня) по выбранному ремонту.

Появляется множественная система планов с возможностью их взаимодействия и заполнения одних планов на основании других с помощью различных операций (сложения, вычитания, суммирования и др.).

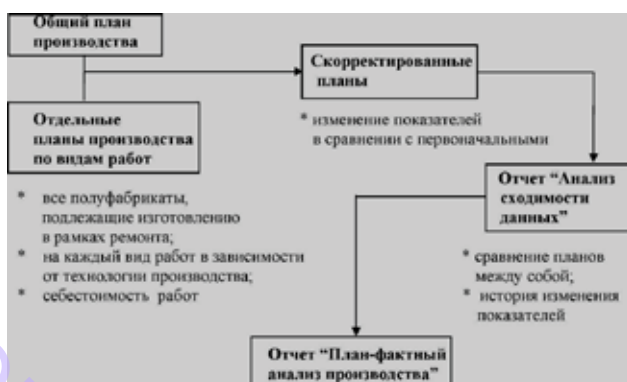
Процедура планирования, рассчитанная на составление множественной системы планов производства, и их взаимодействие с основной системой управления представлены на схеме 2.

Ввод в подсистему планирования данных о выполнении работ по текущему ремонту на предпри-

ятии (в разрезе затрат) осуществляется следующим образом:

- каждый вид работ по отдельно взятому ремонту с объектом детализации «Номенклатура» заносится в контур планирования составлением соответствующего плана. Указывается его объем и стоимость (таблица 1). Таким образом, мы видим, что все работы по текущему ремонту будут разбиваться по группам (по техническим признакам) и на каждую из них будет составляться план;

- после составления планов в индивидуальном варианте по видам работ они группируются в рамках единого плана с объектом детализации «Номенклатурная группа» по виду ремонта. Отсюда сводный план расходов. Этот план будет составляться на некий общий период – 1 год и разбиваться по подпериодам – ежемесячно. Это позволит контролировать общую величину расходов, сравнивать план с фактом и анализировать причину отклонений.



* выявление отклонений между фактическими и плановыми данными;

* выработка управленческих решений

по устранению неблагоприятных отклонений

Схема 2. Подсистема планирования бизнес-процессов производства продукции по конкретному виду ремонта

Изделия с 1 по 5 позиции, отраженные в таблице и их стоимость (цифры) взяты из планов производственного предприятия. В других таблицах рассматриваемые ситуации смоделированы автором статьи.

По мере выполнения работ часто происходят изменения, касающиеся корректировок объемов. Следовательно, изменяются и остальные показатели, в том числе и себестоимость. Это говорит о том, что величина затрат, отраженная в планах по полуфабрикатам, должна быть также скорректирована – корректировка планов. Сразу следует сказать: любое изменение показателей необходимо фиксировать отдельным документом.

Поэтому изменение объема и величины затрат по какому-либо виду работ следует закреплять в новом плане производства, который будет срав-

Таблица 1

План работ по текущему ремонту на предприятии

№	Номенклатура	Вид ремонта	Вид работ	Заказ	Кол- во	Ед.	Стоимость
1	Балка	Текущий	Изготовление м/к	709	0,575	Т	435 586,00
2	Связь	Текущий	Изготовление м/к	709	74,00	кг	263 098,00
3	Рама м/к	Текущий	Изготовление м/к	709	13,600	Т	1161 806,00
4	Лист	Текущий	Изготовление м/к	709	71,00	Кв.м.	86 191,60
5.	Уголок	Текущий	Изготов-ление м/к	709	1067,00	кг	157 571,00
	ИТОГО:						2 104 252,60

Таблица 2

Анализ сходимости плановых данных

Заказ	1. Эталонный период. Производство. Без ограничения периода.		2. Сравнимый период. Производство. Без ограничения периода.					
	Количество	Стоимость	Количество	Отклонение количества		Стоимость	Отклонение стоимости	
				Ед. хр.	%			%
Заказ на производство								
Балка	0,575	435 586,00	0,720	+ 0,14 5	+2 5	595429,4 2	+15984 3	+36, 6
Связь	74,00	263 098,00	74,00			263 098,00		
Рама м/к	13,600	1161 806,00	13,600			1161 806,00		
Лист	71,00	86 191,60	63,00	-8	-12	76479,48	9712,1 2	-12
Уголок	1067,30	157 571,00	1067,3 0			157571,0 0		
ИТОГО:		2 104 252,60				2 254 383,90	150 131,3	+7,1 3

Таблица 3

План-фактный анализ выполнения работ по текущему ремонту

Заказ	1. Эталонный период. Планы производства. Без ограничения периода		2. Сравнимый период. Фактическое производство. Без ограничения периода.					
	Количество	Стоимость	Количество	Отклонение количества		Стоимость	Отклонение стоимости	
				Ед. хр.	%		Отклонение	%
Заказ на производство 709/70								
Балка	0,720	595429, 42	0,32 8	0,392	54,4	289292, 30	306137,0	-51,41
Связь	74,00	263 098,00	74,0 0			263098, 00		
Рама м/к	13,60	1161 806,00	5 ,00	-8,6	63,2	419568, 90	742237,1	-63,89
Лист	63,00	76479,4 8	67,8 77	4,877	7,74	85458,6 0	8979,12	11,74
Уголок	1067, 30	157571, 00	53,0 0	-1014	95,0	7826,86	149744,1 4	-95,03
ИТОГО:		2 254 383,9				106524 4,6	-1189139,2	-52,75

ниваться с предыдущим. Это актуально для понимания изменения стоимости производства искоемых изделий. Для осуществления этой идеи создается отчет «Анализ сходимости плановых данных», где планы производства сравниваются между собой. Отсюда видение произошедших изменений (таблица 2).

Обеспечивается контроль выполнения работ в разрезе соблюдения планируемого уровня расходов, благодаря процедуре сравнения плановых и фактических затрат по каждому полуфабрикату по видам работ (таблица 3).

Теперь, когда мы имеем весь массив информации о затратах на производство, необходимый для контроля за расходованием средств, установления факторов, отрицательно влияющих на деятельность организации, можно приступить к анализу возникающих отклонений, то есть к выполнению основных шагов процедуры план-фактного анализа.

Выводы и предложения. При управлении предприятием по центрам ответственности с применением системы множественного планирования осуществляется постоянное и оперативное воздействие на затраты и прибыль, повышается контроль за уровнем формируемых затрат в про-

изводстве. Применение этой методики актуально для решения проблемы неэффективного использования ресурсов и направлено на достижение подразделениями результатов, соответствующих общим стратегическим целям промышленных предприятий, снижение совокупных производственных расходов.

Внедрение системы управления по ЦФО, направленной на достижение подразделениями результатов, соответствующих общим стратегическим целям производственных предприятий, снижение совокупных производственных расходов будет способствовать получению максимально возможного экономического эффекта. Предложенный способ контроля затрат по методу множественного планирования, где план выступает в качестве инструмента по недопущению превышения фактических расходов сверх установленных пределов, значительно эффективнее служит для выполнения задач оптимизации затрат, чем ряд других способов.

Управление по ЦФО с применением системы множественного планирования решает проблемы перерасхода и неэффективного использования ресурсов.

Список литературы:

1. Костромина Д.В. Управление затратами и прибылью предприятия на основе организации центров финансовой ответственности / Д.В. Костромина // Финансовый менеджмент. – 2004. – № 4. – С. 74-77.
2. Сыроижко В.В. Методы установления планируемой прибыли для сегментов деятельности кооперативной организации / В.В. Сыроижко // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2006. – № 5. – С. 261-263.
3. Ткачук Е. В. Как правильно разработать систему учета по центрам ответственности [Электронный ресурс] // Корпоративный менеджмент. – Режим доступа : www.cfin.ru.
4. Фрунзе Л. В. Центры финансовой ответственности в системе управления предприятием [Электронный ресурс] // Корпорация Стратум. – Режим доступа : www.delcon.nj/uslugi.

Сироїзко В. В.

Федеральний державний бюджетний освітній заклад
вищої професійної освіти «Воронезький державний університет»

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ З ВИКОРИСТАННЯМ СИСТЕМИ МНОЖИННОГО ПЛАНУВАННЯ

Резюме

У період реструктуризації галузей промисловості діяльність їх господарюючих суб'єктів як самостійних фінансових бізнес-одиниць викликає необхідність розвитку та створення підсистем внутрішньофірмового управління.

Ключові слова: система планування і контролю, центри фінансової відповідальності, управлінський облік, порівняльний аналіз фактичних і планових показників.

Syroizhko V. V.

Federal State Educational Institution of Higher Professional Education
Voronezh State University

COST MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES USING MULTIPLE SYSTEM PLANNING

Summary

During the restructuring of industries activities of their business entities as independent financial business-units is not necessity of development and creation of intercompany management subsystems.

Key words: planning and control system, financial responsibility centers, management accounting, the comparative analysis of actual and planned performance.

УДК 338.45:334.78

Тарасенко С. І.
Яремчук І. В.
Філін А. О.

Дніпродзержинський державний технічний університет

ОЦІНКА ВПЛИВУ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ
НА РЕПУТАЦІЮ КОМПАНІЇ

Досліджено зміст корпоративної соціальної відповідальності та стан її розвитку в Україні. Визначено систему очікувань стейкхолдерів, що формують репутацію компанії. Сформовано комплекс показників для оцінки впливу корпоративної соціальної відповідальності на репутацію.

Ключові слова: репутація, корпоративна соціальна відповідальність, зацікавлені сторони, оцінка, очікування, показники.

Постановка проблеми. Сьогодні одним з головних факторів, що визначає успішність функціонування компанії на ринку, є корпоративна репутація. Справедливо вважається, що гарна корпоративна репутація: збільшує тривалість отримання максимального доходу; може скоротити час, необхідний компанії для досягнення фінансових показників, співставних з середнім рівнем; сприяє отриманню та збереженню максимального прибутку.

Репутація, як сукупність думок про організацію зацікавлених сторін, так чи інакше пов'язаних з даною компанією (персоналу, інвесторів, кредиторів, споживачів, представників влади, міжнародних організацій, аналітиків, ЗМІ), є безцінним капіталом організації, який формується під впливом різних факторів. Серед них як внутрішні (якість менеджменту, кадровий потенціал, наявність перспектив розвитку, стійкість організації, використання сучасних технологій), так і зовнішні (думка споживачів, відносини з кредиторами, інвесторами, засобами масової інформації, конкурентна позиція на ринку, відносини з державними органами). Проте в останні роки все важливішим в системі цих факторів стає політика корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), що реалізується компанією.

Прагнення компанії покращити свою репутацію в очах суспільства вимагає формування адекватної системи її оцінки як в комплексі (загальної репутації), так і відносно різних груп зацікавлених у діяльності організації сторін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оцінка репутації підприємств досліджувалась за

багатьма напрямками: умови та необхідність виконання оцінки (П.Й. Атамас, К. Бабиш, Р.П. Булига, Матвій М.Я.), вартість репутації як нематеріального активу (А.П. Аксенов, Г.Г. Азальдов, І.Н. Белий). В розвиток питань соціальних аспектів репутації бізнесу значний внесок зробили Л.Білурусець, О.Гірик, А.Зінченко, М. Липовська, В. Пеннер, Н. Реверчук, М. Саприкіна, М. Туріянська та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Між тим і сьогодні питання оцінки ефективності КСВ, зокрема її впливу на репутацію підприємства, залишається актуальним, а стан його розробки значною мірою визначається станом розвитку КСВ.

Мета статті. Головною метою даної роботи є дослідження стану КСВ в Україні та обґрунтування засобів оцінки впливу заходів КСВ на репутацію компанії.

Виклад основного матеріалу. Поняття «корпоративна соціальна відповідальність» до 2010 року не мало загальноприйнятого універсального визначення. Як його синоніми найчастіше використовувалися такі терміни: соціальна відповідальність бізнесу, корпоративне громадянство, благодійність, лінія потрійного критерію тощо. Різна термінологія перешкождала розумінню і підтримці впровадження КСВ в компаніях. Через невизначеність трактування поняття дуже важко було порівнювати програми соціальної відповідальності різних компаній.

В таблиці 1 представлені визначення поняття КСВ, які найчастіше зустрічаються як в українському бізнес середовищі, так і в глобальному.

Таблиця 1
Трактування поняття «Корпоративна соціальна відповідальність» в Україні і світі*

Визначення КСВ	Назва організації
Відповідальне ставлення будь-якої компанії до свого продукту або послуги, до споживачів, працівників, партнерів; активна соціальна позиція компанії, що полягає в гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі із суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем	Форум соціально відповідального бізнесу (Україна)
Добровільний й посильний внесок кожної компанії у розвиток України, спрямований на покращення життя сьогодишніх й наступних поколінь	Конфедерація роботодавців України, Декларація соціальної місії бізнесу
Концепція залучення соціальних і екологічних напрямків у діяльність бізнесу на засадах добровільності та взаємодії між усіма зацікавленими сторонами (групами впливу)	Європейський альянс корпоративної соціальної відповідальності
Добровільна ініціатива ділових кіл, яка стосується діяльності, що перевищує просту вимогу дотримання букви закону	Міжнародна організація праці, Резолюція про сприяння життєспроможним підприємствам
Сприяння відповідальній діловій практиці, яка дає вигоду бізнесу та суспільству й допомагає досягти соціального, економічного та екологічного усталеного розвитку через максимальне збільшення позитивного впливу бізнесу на суспільство з одночасною мінімізацією його негативного впливу	Міжнародний форум лідерів бізнесу

* Складено авторами за джерелами [1-3]

За визначенням ISO 26000, яке узагальнює різні точки зору, корпоративна соціальна відповідальність – це відповідальність компанії за вплив її рішень та дій на суспільство, навколишнє середовище шляхом прозорості та етичної поведінки, яка сприяє сталому розвитку, у т. ч. здоров'ю та добробуту суспільства, враховує очікування зацікавлених сторін, відповідає чинному законодавству та міжнародним нормам поведінки, інтегрована у діяльність організації і практикується в її відносинах з іншими [4, с. 14].

В західних компаніях корпоративну соціальну відповідальність розуміють, як орієнтовану на досягнення ділового успіху. Західні компанії акцентують свою увагу на можливій вигоді соціально відповідальної поведінки для бізнесу. Підхід українських компаній до розуміння сутності КСВ відрізняється від підходу західних країн (рис. 1).



Рис. 1. Розуміння українськими компаніями корпоративної соціальної відповідальності

В Україні КСВ в першу чергу асоціюється з благодійністю, яка спрямована здебільшого на допомогу та підтримку соціально незахищених груп населення чи конкретних осіб, що потребують допомоги, та розвитком власного персоналу. Такі відмінності у розумінні поняття КСВ між західними країнами і Україною викликані різним ступенем соціально-економічного розвитку країн та рівнем життя населення [1, с. 11].



Рис. 2. Відповіді респондентів на запитання «Які чинники спонукають Вашу компанію здійснити соціально відповідальні заходи»

КСВ в Україні знаходиться на стадії свого становлення. Найактивнішими у цій сфері є, насамперед, представництва іноземних компаній, які переносять на українське підґрунтя сучасні світові практики, принципи і стандарти, а також найбільші українські підприємства. Серед чинників,

що спонукають компанії здійснювати соціально відповідальні заходи, на першому плані стоять моральні міркування (61,3%) і внутрішнє спонукання (52,1%) [5, с. 23]. Досить вагомою є частка таких чинників, як: зростання продажів компанії, копіювання дій конкурентів та запит з боку органів місцевої влади. Останнім часом більше, ніж вдвічі зросла частка компаній, для яких конкурентний чинник став досить вагомим.

Основною причиною, яка, за результатами опитування, стримує розвиток соціальної відповідальності малого і середнього бізнесу в Україні, є дефіцит коштів (рис. 3).



Рис. 3. Відповіді респондентів на запитання «Які основні чинники заважають здійсненню соціально відповідальних заходів»

На другому місці – відсутність ноу-хау в цій сфері [6, с. 12]. Між тим, цю проблему деякі компанії вирішують шляхом проведення конкурсів серед студентів. Прикладом можуть служити Всеукраїнські конкурси з КСВ, які останнім часом проводяться двічі на рік Центром «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності» та Українською асоціацією з розвитку менеджменту та бізнес-освіти (УАРМБО) при партнерстві з однією з компаній, що шукає нові ідеї в сфері КСВ.

Українські компанії, які проводять політику корпоративної соціальної відповідальності, є лідерами в українському ринковому середовищі, що сильно відображається на їх популярності та прибутковості. За оцінками першого в Україні індексу прозорості та підзвітності компаній, презентованого Центром «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності» найвищий Індекс прозорості та підзвітності має компанія ДТЕК (160 балів із 200 можливих; 80% прозорості), яка з отриманими балами увійшла до топ-10 найпрозоріших компаній світу за оцінкою Центра (рис. 4) [7].

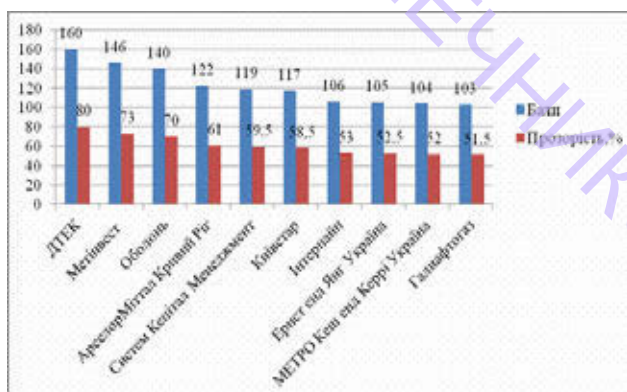


Рис. 4. Рейтинг найпрозоріших українських компаній

Як відзначалося, кожна компанія, як відповідальний член суспільства повинна враховувати

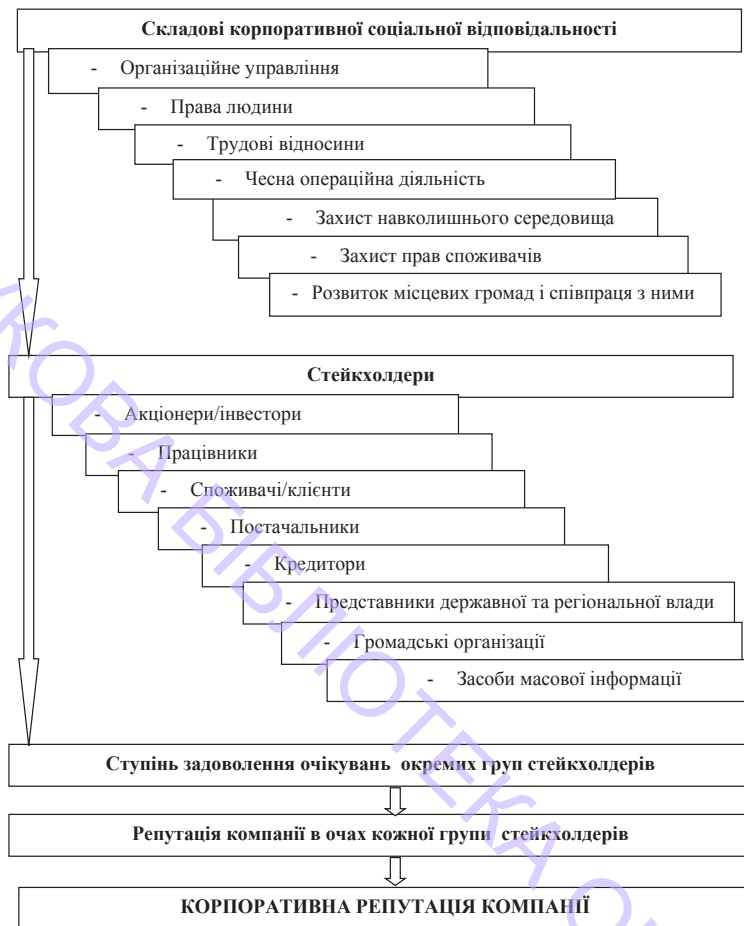


Рис. 5. Схема впливу корпоративної соціальної відповідальності на корпоративну репутацію компанії

інтереси всіх груп стейкхолдерів – окремої особи або групи осіб, яка має інтерес щодо будь-якої активності організації або її рішення.

При дослідженні репутації в очах кожної з груп зацікавлених осіб, на нашу думку, слід виділяти такі: акціонери/інвестори, працівники, споживачі/клієнти, партнери (постачальники, кредитори, представники державної та регіональної влади, громадські організації, ЗМІ). При цьому підходи до розуміння КСВ в кожній групі зацікавлених сторін дуже різні. Це пов'язано із рівнем залучення кожної групи стейкхолдерів до програми,

значимістю даної групи для компанії. Звичайно можна виділити спільні риси: майже всі групи стейкхолдерів вкладають в поняття КСВ таке: дотримання прав людини, надання якісних послуг, дотримання законодавства. Але слід відзначити й те, що врахування інтересів стейкхолдерів при розробці та провадженні політики КСВ залишається в Україні достатньо низьким – 3% [8].

Існує точка зору, відповідно до якої стимул для соціальної відповідальності бізнесу взагалі виходить від партнерів і груп осіб, які зацікавлені у діяльності організації. Так, партнери можуть розглядати розумно вибудовану соціальну діяльність бізнесу як індикатор гідного корпоративного управління, істотний елемент у формуванні привабливого інвестиційного профілю підприємства. Інвестори при оцінці продуктивності підприємства обстежують широкий спектр параметрів, у т.ч. пов'язаних з програмами соціальної відповідальності. Фінансові інститути (державні та приватні) беруть до уваги вирішення соціальних проблем підприємством при прийнятті рішень про надання позички. Це підтверджує й те, що Всесвітній банк та інші банки розвитку, структури експортного кредиту вимагають від позичальників активної участі у вирішенні проблем охорони навколишнього середовища та прав людини. У той же час клієнти та потенційні торговельні партнери повинні демонструвати, що їхні комерційні дії відповідають задачам соціальної відповідальності бізнесу (можуть разом з підприємством вирішувати соціальні проблеми суспільства, або користуватись його досвідом у своїй діяльності). Таким чином, політика КСВ, що реалізується компанією, має безпосередній вплив на їх відношення до компанії. Схематично вплив політики КСВ на репутацію компанії відображено на рис. 5.

Оцінка впливу заходів КСВ на репутацію в очах різних груп зацікавлених осіб може, в числі інших, служити інструментом вибору та формування комплексу заходів КСВ на основі широкого спектру альтернатив.

Таблиця 2
Система показників оцінки впливу заходів КСВ на репутацію компанії в очах зацікавлених осіб

Група зацікавлених сторін (стейкхолдери)	Очікування групи	Показники для оцінки зміни репутації в очах групи
1. Акціонери/інвестори	- своєчасна і повна інформація про фінансовий та економічний стан підприємства; - отримання доходу на вкладений капітал; - підвищення вартості бізнесу	- віддача на вкладений капітал; - прирощення вартості акцій; - показник економічної доданої вартості EVA
2. Працівники	- забезпечення гідного розміру заробітної плати та її своєчасна виплата; - соціальний захист; - професійне навчання; - можливості просування по службі	- індекс задоволеності працівників компанії (бальна оцінка на основі анонімного опитування); - рівень заробітної плати працівника в компанії до рівня заробітної плати працівника в аналогічній компанії (або середнього рівня по галузі); - обсяг соціального пакету; - рівень плинності кадрів
3. Споживачі/клієнти	- якісні товари та послуги з відповідною ціною; - умови обслуговування та післяпродажного сервісу	- частка ринку; - відсоток постійних клієнтів до загальної кількості клієнтів протягом певного періоду; - рівень задоволеності клієнтів

4. Партнери:	- виконання зобов'язань перед партнером	
- постачальники	- стабільність та зростання обсягів замовлень; - своєчасна та повна оплата вартості поставлених ресурсів	- зростання обсягів та вартості замовлень за певний період; - скорочення термінів розрахунків за поставлені ресурси
- кредитори	- збільшення обсягів та величини кредитів; - своєчасні та повні оплата відсотків і повернення кредитів	- прирощення обсягу наданих кредитів; - рівень платоспроможності компанії та її зростання
- представники державної та регіональної влади	- підвищення прибутковості діяльності компанії, створення нових робочих місць, збільшення внеску в економіку (національну та регіональну); - своєчасна і в повному обсязі сплата податків в державний та місцевий бюджети; - сприяння розвитку інфраструктури регіону; - підтримка або спільна реалізація національних та регіональних проектів	- приріст суми сплачених до бюджетів різних рівнів податків; - кількість спільно реалізованих проектів; - кількість судових позовів до компанії
- громадські організації	- допомога у реалізації програм організацій	- суми коштів, спрямованих на допомогу соціальним або громадським організаціям
- засоби масової інформації	- прозорість та доступність інформації щодо діяльності компанії; -	- кількість згадувань про компанію у засобах масової інформації

В таблиці 2 представлена система основних очікувань та показників, які на них базуються, для оцінки репутації в очах кожної групи під впливом заходів КСВ. Так, наприклад, основними очікуваннями клієнтів від компанії є її якісні товари та послуги з відповідною ціною, умови обслуговування та післяпродажного сервісу. Відповідно, для оцінки рівня репутації компанії в очах клієнтів можуть бути використані такі показники, як частка ринку та її зміна, відсоток постійних клієнтів до загальної кількості клієнтів протягом певного періоду, рівень задоволеності клієнтів.

Для узагальненої оцінки корпоративної репутації має сенс комплексний показник ефективності заходів КСВ. Але слід пам'ятати, що окремі заходи КСВ впливають на окремі групи зацікавлених сторін, тому для з'ясування наслідків реалізації заходів КСВ на репутацію компанії в очах конкретної групи мають використовуватись саме окремі групи показників.

Висновки і пропозиції. Корпоративна соціальна

відповідальність – це не тільки допомога бізнесу у вирішенні проблем суспільства за його рахунок, а і фактор запобігання ризикам для менеджменту, можливість задовольнити очікування зацікавлених у його діяльності, а тим самим покращити і власну репутацію. Корпоративна репутація – це те, як компанію оцінюють усі інші учасники ринку. Складовими репутації є: репутація компанії як бізнес-партнера, як місця роботи, як учасника фінансових відносин, як постачальника робіт та послуг, як джерела інформації, як суб'єкта підприємництва міста, регіону та держави. Сьогодні репутація є реальним фінансовим фактором, перетворилась у фінансове поняття та стала найважливішою частиною нематеріальних активів компанії.

Для оцінки впливу заходів КСВ на репутацію компанії в очах різних зацікавлених сторін має використовуватись комплекс показників, які дозволять оцінити ступінь задоволення їх очікувань. Означені показники мають стати інструментом вибору заходів з комплексу альтернатив.

Список літератури:

1. Посібник із КСВ. Базова інформація з корпоративної соціальної відповідальності / Кол. автор.: Лазоренко О., Колишко Р., та ін. – К. : «Енергія», 2008 – 96 с.
2. Декларація соціальної місії бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.conf.eu.org/assets/files/Common/CSR_Memorandum.doc.
3. Соціальна відповідальність бізнесу: розуміння та впровадження [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.un.org.ua/files/Concept_Paper.pdf.
4. Керівництво з соціальної відповідальності: Проект міжнародного стандарту ISO/DIS 26000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.conf.eu.org/ua/competitiveness/csr.html>.
5. Аналітичний звіт «Корпоративна соціальна відповідальність 2005-2010: стан та перспективи розвитку» [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://uniter.org.ua/data/block/research_ukr_final.pdf.
6. Експертний аналіз «Корпоративна соціальна відповідальність малого та середнього бізнесу» [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.csr-ukraine.org/userfiles/file/4_CSR%20among%20SMEs.pdf.
7. Індекс прозорості й підзвітності компаній / Центр розвитку корпоративної соціальної відповідальності [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.csr-ukraine.org/rezultati_indeksu_prozorosti.html.
8. Аналітична доповідь. Система представництва інтересів соціальних груп в Україні: Інституалізація механізмів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/sys_predstav-5cdc3.pdf.

Тарасенко С. И.

Яремчук И. В.

Филин А. А.

Днепродзержинский государственный технический университет

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ НА РЕПУТАЦИЮ КОМПАНИИ

Резюме

Исследованы содержание корпоративной ответственности и состояние ее развития в Украине. Определена система ожиданий заинтересованных сторон, которые формируют репутацию компании. Сформирован комплекс показателей для оценки влияния корпоративной социальной ответственности на репутацию.

Ключевые слова: репутация, корпоративная социальная ответственность, заинтересованные стороны, оценка, ожидания, показатели.

Tarasenko S. I.

Yaremchuk I. V.

Filin A. O.

Dneprodzerzhinsk State Technical University

ASSESSING THE IMPACT OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY ON CORPORATE REPUTATIONS

Summary

The content of corporate social responsibility and it's development in Ukraine is investigated. The system of stakeholder' expectations which make up the reputation of company is defined. A set of indicators to measure the impact of corporate social responsibility reputation is determined.

Key words: reputation, corporate social responsibility, stakeholders, evaluation, expectations, indicators.

УДК 330.131.7:336.71 (043.3)

Терещенко Э. Ю.

Донецкий национальный университет

МЕХАНИЗМ СНИЖЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ СУБЪЕКТОВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

В статье представлен механизм снижения финансовых рисков субъектов реального сектора экономики в условиях неопределенности, который позволит повысить управляемость финансово-хозяйственных процессов, увеличить оперативность и качество принимаемых управленческих решений, а также поддерживать их финансовую устойчивость.

Ключевые слова: субъекты реального сектора экономики; финансовые риски; страхование рисков; минимизация рисков; диверсификация рисков; хеджирование финансовых рисков.

Постановка проблемы. Быстро изменяющиеся факторы внешней среды могут преобразовываться в угрозы финансовым интересам субъектов реального сектора экономики. Это приводит к тому, что субъекты реального сектора экономики не успевают перестроиться и несут финансовый ущерб своей деятельности. В лучшем случае, его можно покрыть за счет собственных внутренних финансовых резервов, но в случае, если субъект реального сектора экономики не может рассчитаться по своим обязательствам, оно признается неплатежеспособным, а в худшем случае банкротом. Вместе с тем, определяемые природой рыночных отношений условия осуществления операционной, финансовой и инвестиционной деятельности, многообразие финансовых рисков, которые снижают эффективность принимаемых управленческих решений, являются важнейшими характерными проявления сложности функционирования субъектов реального сектора экономики в условиях неопределенности.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы разработки эффективного механизма снижения финансовых рисков субъектов реального сектора экономики неоднократно рассматривались в различных исследованиях, монографиях, периодических изданиях. Значительный вклад в исследование этого вопроса внесли такие ученые-экономисты как: В. Галасюк, Р. Пикус, В. Пономарев, А. Пушкар, Н. Хованов и др. Однако остаются нерешенными вопросы, связанные с разработкой эффективных инструментов механизма управления финансовыми рисками субъектов реального сектора экономики, позволяющих снизить вероятность финансовых потерь в результате возможного ущерба, а также ликвидировать последствия наступления рискованных событий, приобретает актуальное теоретическое и практическое значение.

Целью данной статьи является разработка на основе функционального подхода комплекса моделей снижения финансовых рисков субъектов реального сектора экономики, направленного на обеспечение финансовой безопасности предприятия, которая обеспечит высокий динамизм и вариативность принятия управленческих решений в условиях неопределенности.

Изложение основного материала. Одними из наиболее действенных и эффективных механизмов снижения финансовых рисков субъектов реального сектора экономики являются страхование и самострахование (резервирование).

Под самострахованием подразумевают метод образования страхового резерва хозяйствующим субъектом в целях обеспечения бесперебойности производства и для поддержания необходимого уровня финансового потенциала субъектов реального сектора экономики.

Традиционным методом снижения финансовых рисков считается страхование, которое позволяет оценить рамки неопределенности (наличие возможного ущерба) в денежную стоимость, выраженную в страховом взносе страхователя. В настоящее время еще не разработана эффективная система страхования финансовых рисков предприятия, поэтому использование страхового механизма осложнено. В связи с этим страхование финансовых рисков характеризуется высокими тарифами, что не всегда является приемлемым для субъектов реального сектора экономики.

Наиболее эффективным при управлении финансовыми рисками считается именно сочетание традиционного страхования и самострахования субъектов реального сектора экономики. Сравнительная характеристика этих двух методов в Западной литературе получила название метод Хаустона. Суть его заключается в определении конечной рыночной стоимости предприятия, которую можно определить через стоимость ее свободных активов.

$$SI = S - P + r * (S - P), \quad (1)$$

где SI – рыночная стоимость предприятия в конце финансового периода при осуществлении страхования; S – рыночная стоимость предприятия в начале финансового периода; P – размер страховой премии; r – средняя доходность работающих активов.

$$SR = S - L + r(S - L - F) + iF, \quad (2)$$

где SR – рыночная стоимость предприятия в конце финансового периода при осуществлении самострахования; S – рыночная стоимость предприятия в начале финансового периода; L – ожидаемые потери при наступлении рискованных событий ($L_{\max}$ или $L_{\text{ср}}$); r – средняя доходность работающих активов; F – величина резервного фонда рисков; i – средняя доходность резервного фонда рисков.

Для определения эффективности механизма страхования или самострахования риска можно определить следующее математическое условие:

$$SI > SR \quad (3)$$

В таком случае в ходе последующих математических действий получим следующий результат:

$$L + F * \frac{(r - i)}{(1 + r)} > P \quad (4)$$

Как правило, предприятие при определении параметра F учитывает максимально возможные потери – $L_{\max}$, а для более точного расчета результата формулы необходимо дисконтирование показателя L и i , что, прежде всего, связано с наличием инфляции. Таким образом, окончательный вариант формулы определения эффективности страхования финансовых рисков будет иметь следующий вид:

$$L * (1 + TI) + F * \frac{(r - \frac{i - TI}{1 + TI})}{(1 + r)} > P \quad (5)$$

На основании анализа неравенства (5) можно сделать вывод о том, что чем выше размер резервного фонда риска, формируемого предприятием, тем менее эффективным оказывается страхование рисков. В ту же очередь, чем выше уровень доходности работающих активов, тем менее эффективным является механизм самострахования предприятия, что связано со стремлением предприятия к расширенному воспроизводству, и нежеланием отвлекать средства на создание резервного фонда рисков. Модель выбора механизма самострахования или страхования финансовых рисков представлена на рис. 1.

Таким образом, использование таких механизмов минимизации финансовых рисков как страхование и самострахование, позволяет управлять и систематическими, и несистематическими финансовыми рисками.

Одним из наиболее используемых методов минимизации рисков в странах с развитой биржевой сферой торговли является хеджирование. Данный метод управления финансовыми рисками позволяет управлять всеми рыночными систематическими финансовыми рисками. Хеджирование характеризуется набором биржевых и внебиржевых производных инструментов.

Так как за снижение риска практически всегда приходится платить, хеджирование, обычно, сопряжено с дополнительными издержками (в виде прямых затрат и недополучения прибыли). Основными источниками таких издержек являются:

- любая заключаемая сделка сопряжена с расходами в форме комиссионных платежей и разницы цен покупки и продажи;
- гарантийный депозит, взимаемый биржей для обеспечения выполнения своих обязательств участниками сделки. Величина этого депозита обычно составляет от 2% до 20% от объема хеджируемой позиции и определяется, в первую очередь, изменчивостью цены базового товара. Гарантийное обеспечение требуется только для тех

срочных инструментов, по которым у их владельца возникают или могут возникнуть определенные обязательства, то есть для фьючерсов и проданных опционов;

- вариационная маржа, рассчитываемая ежедневно по фьючерсным, а в некоторых случаях – и по опционным позициям. Вариационная маржа снимается с биржевого счета хеджера, если фьючерсная цена движется против его срочных позиций (то есть в сторону его позиции на реальном рынке), и вносится на счет, если фьючерсная цена движется в другую сторону. Именно в виде вариационной маржи хеджер компенсирует свои возможные убытки на рынке реального товара.

В случае если стоимость хеджирования является неприемлемой для предприятия, необходима замена хеджирования на прочие методы управления финансовыми рисками с более низкими накладными расходами на их осуществление.

Наиболее простой, современной и совершенной методикой определения уровня систематического рыночного риска является методика оценки стоимости под риском или Value at Risk. Сущность метода заключается в определении четкого и однозначного ответа на вопрос, возникающего при проведении финансово-хозяйственных операций: какой максимальный убыток рискует понести предприятие за определенный период времени с заданной вероятностью.

Определяется показатель VaR по следующей формуле:

$$VaR(K) = \lambda * W * V * \sqrt{t} \quad (6)$$

где VaR – мера риска финансово-хозяйственной операции; K – доверительный уровень совершения операции (%); λ – число стандартных отклонений, на которое данные отстоят от среднего значения нормального распределения вероятности; W – волатильность (стандартное отклонение изменения финансового показателя); V – стоимость позиции (операции); t – период оценки.

Используют следующую зависимость между доверительным уровнем и числом стандартных отклонений (табл. 1):

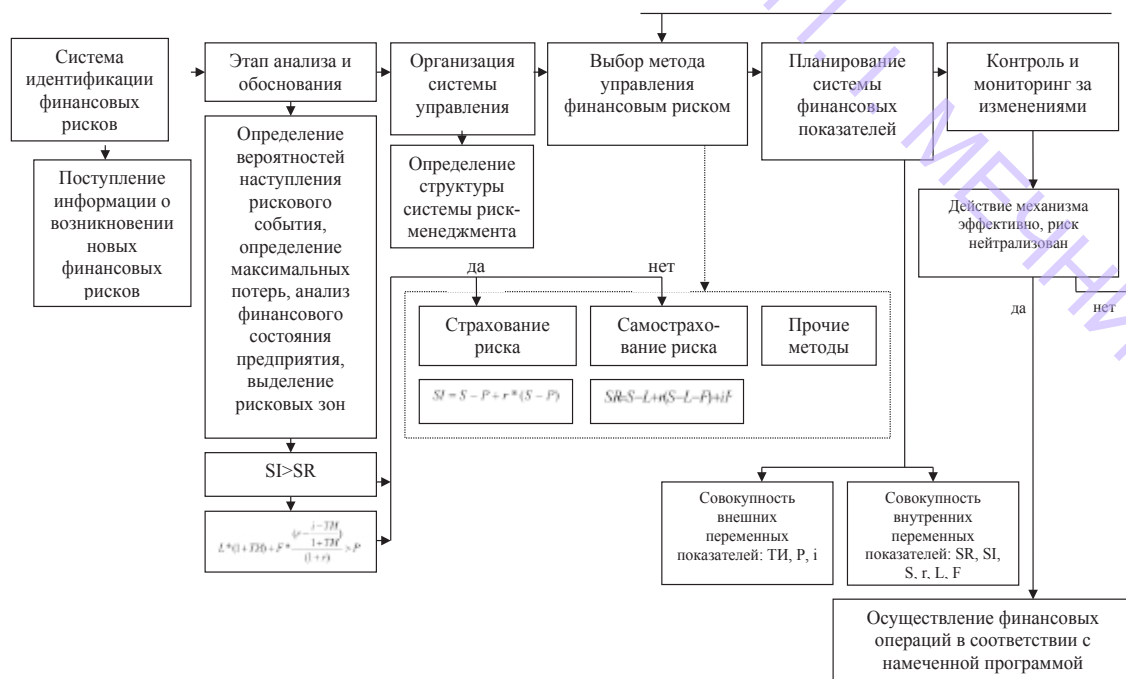


Рис. 1. Модель использования механизмов страхования и самострахования рисков

Таблица 1
Зависимость числа стандартных отклонений
от выбранного доверительного уровня
совершаемой сделки

Доверительный уровень (K), %	Число стандартных отклонений (λ)
99	2,58
98	2,33
97	2,17
96	2,05
95	1,96
90	1,64

Волатильность рассматривается, как нормально распределённая случайная величина с дисперсией равной дисперсии изменения валютного курса за интервал. Для оценки волатильности используется стандартное отклонение данной величины.

Таблица 2
Инструменты хеджирования финансовых рисков

Вид риска	Процентный риск	Валютный риск	Ценовой риск
Инструменты управления системати- ческими фи- нансовыми рисками	FRA кон- тракты	Форвардные сделки	Фьючерсные контракты
	Процентные фьючерсы	Валютный фьючерс	Опционы
	Свопы	SAFE	-
	Опционы	Опционы	-

Необходимо отметить, что при использовании механизма хеджирования и хеджером, и спекулянтом используются одни и те же инструменты. Различие их состоит в том, что хеджер заключает сделку с целью снижения риска, спекулянт сознательно принимает на себя этот риск, рассчитывая на благоприятный исход. В зависимости от

хеджируемого риска используются различные инструменты снижения финансовых рисков (табл. 2)

Для нейтрализации, внутренних несистематических финансовых рисков используют такой механизм управления финансовыми рисками, как диверсификация. В первую очередь он позволяет минимизировать портфельные риски.

Основными сферами деятельности, которые могут быть диверсифицированы, являются:

- диверсификация финансовой деятельности, которая предусматривает использование альтернативных источников получения дохода при осуществлении финансовых операций;
- диверсификация валютного портфеля предусматривает выбор нескольких альтернативных видов валют для осуществления внешнеэкономических операций;
- диверсификация депозитного портфеля предполагает размещение временно свободных денежных средств предприятия в различных банках;
- диверсификация кредитного портфеля предусматривает расширения круга покупателей продукции и направлена на снижение, прежде всего, кредитного риска предприятия;
- диверсификация портфеля ценных бумаг позволяет снижать общий портфельный риск, при этом, не влияя на его доходность;
- диверсификация программы реального инвестирования предусматривает включение в программу инвестирования различных инвестиционных проектов с альтернативной отраслевой и региональной направленностью.

Модель диверсификации несистематических финансовых рисков представлена на рис. 2.

Одним из наиболее эффективных механизмов управления финансовыми рисками предприятия является рефинансирование дебиторской задолженности, который позволяет одновременно ре-

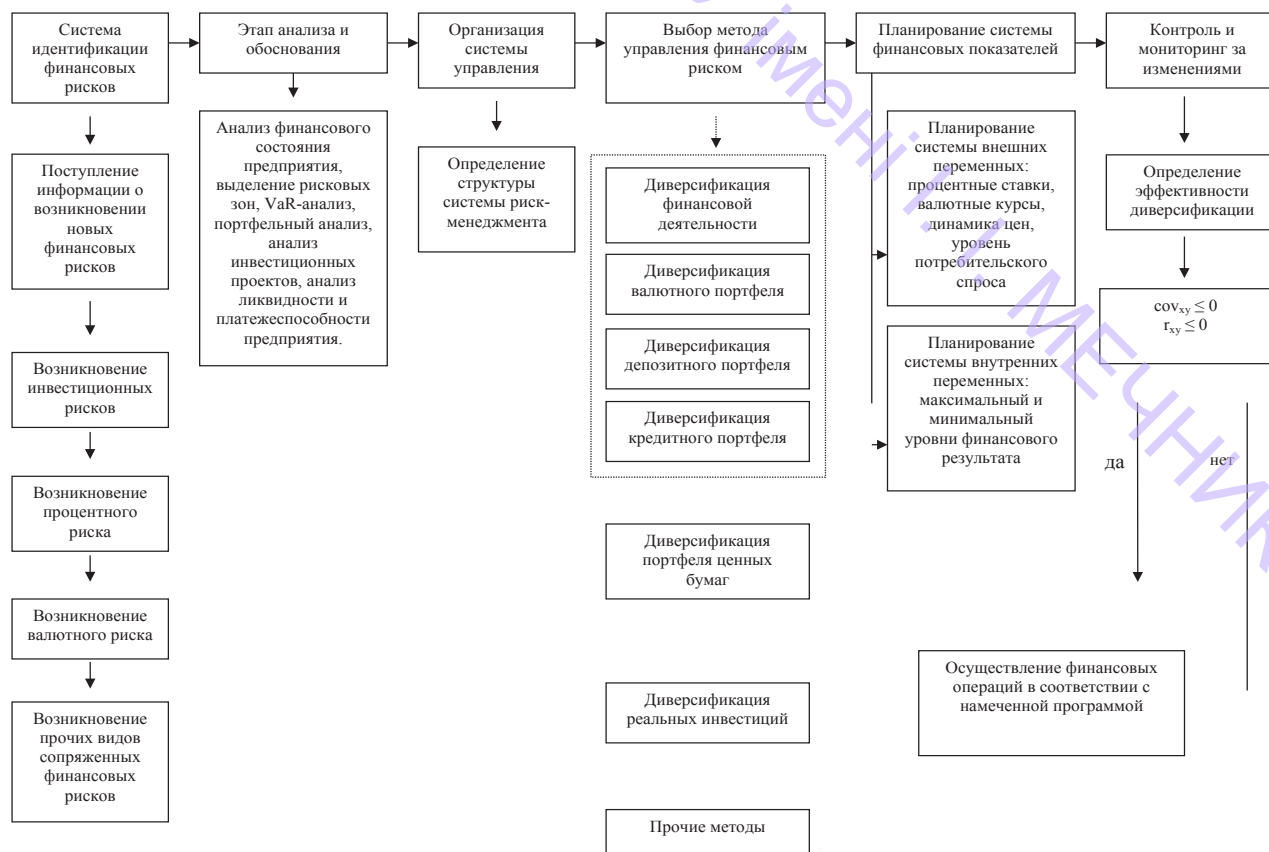


Рис. 2. Модель использования диверсификации, как метода снижения финансовых рисков

гулировать инфляционный риск, риск снижения финансовой устойчивости, риск неплатежеспособности и кредитный риск.

Дебиторскую задолженность следует рассматривать как коммерческий кредит покупателю. Деятельность предприятий реального сектора экономики значительно отличается от работы банков, однако основные принципы кредитования клиентов можно перенести и на практику предприятий. При установлении цены коммерческого кредита нужно руководствоваться стратегическими целями компании и рыночными условиями.

При управлении дебиторской задолженностью принято различать следующие ее виды:

1. Непросроченная дебиторская задолженность, что является нормальным для предприятия, действующего в среде рыночных отношений. В процессе ее управления не требуется никаких активных действий по ее взысканию.

2. Просроченная дебиторская задолженность требует уже активных действий по ее взысканию. При этом первоочередной задачей является сведение к минимуму разницы между величиной дебиторской задолженности, находящейся в просрочке и первоначальной суммы дебиторской задолженности.

3. Отсроченная дебиторская задолженность предполагает постоянный контроль и мониторинг финансового состояния покупателей, которым предоставляется товар на условии отсрочки основного платежа.

При формировании кредитной политики нужно определить максимально допустимый размер дебиторской задолженности как в целом для предприятия, так и по каждому контрагенту (кредит-

ный лимит). Основной задачей таких кредитных лимитов является поддержание достаточного уровня ликвидности предприятия с учетом допустимого уровня кредитного риска.

Для определения эффекта от инвестирования средств в дебиторскую задолженность сумму дополнительной прибыли, полученной от увеличения объема реализации продукции за счет предоставления кредита, сопоставляют с суммой дополнительных затрат по оформлению кредита и инкассации долга. При этом необходимо также учитывать прямые финансовые потери от невозврата долга покупателями (безнадежная дебиторская задолженность, списанная в связи с неплатежеспособностью покупателей и истечением сроков исковой давности).

Выводы и предложения. Таким образом, основными задачами, которые должна решать служба риск-менеджмента является организация, контроль, координация и непосредственное осуществление процесса управления финансовыми рисками предприятия. Основным этапом в управлении финансовыми рисками является выбор и реализация методов управления финансовыми рисками. Наиболее эффективным считается вариант с использованием сразу нескольких методов управления финансовыми рисками, однако при условии, что затраты на эти мероприятия являются обоснованными и не превышают отдачу от той или иной финансовой операции.

Полученные результаты имеют научное и практическое значение, которые служат основой формирования гибкой индивидуальной политики, свойственной промышленному предприятию в условиях рыночной экономики.

Список литературы:

1. Галасюк В.Н. Понятие экономического риска в контексте концепции CCF / В.Н. Галасюк, М.Л. Сорока, В.Е. Галасюк // Фондовый рынок. – 2011. – № 43. – С. 16–27.
2. Пікус Р.В. Управління інвестиційними ризиками / Р.В. Пікус // Фінанси України. – 2012. – №6. – С. 107–113.
3. Пономарев В.П. Концепция экономической безопасности / В.П. Пономарев // Бизнес-Иформ. – 2004. – №15–16. – С. 110–113.
4. Пушкар А. И. Модели управления развитием производственно-экономических систем: Монография / А. И. Пушкар – Х.: ХГЭУ, 2009. – 268 с.
5. Хованов Н.В. Математические модели риска и неопределенности / Н.В. Хованов. – СПб.: Издательство СПб-го университета, 2009. – 204 с.
6. Beer, Stafford. Diagnosing the system for organizations: The managerial cybernetics of organization. NY. – John Wiley Sons, 2011. – 152 p.

Терещенко Е. Ю.

Донецкий национальный университет

МЕХАНІЗМ ЗНИЖЕННЯ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ СУБ'ЄКТОВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Резюме

У статті запропоновано механізм зниження фінансових ризиків підприємства в умовах невизначеності, який дозволить підвищити керованість фінансово-господарських процесів, збільшити оперативність і якість управлінських рішень, що приймаються, а також підтримати їх фінансову стійкість.

Ключові слова: суб'єкти реального сектору економіки; фінансові ризики; страхування ризиків; мінімізація ризиків; диверсифікація ризиків; хеджування фінансових ризиків.

Tereshchenko E. Y.

Donetsk National University

MECHANISM OF DECLINE OF FINANCIAL RISKS OF ENTITIES IN THE CONDITIONS OF VAGUENESS

Summary

In the article the mechanism of decline of financial risks of enterprise is presented in the conditions of vagueness, that will allow to promote divisibility of financially-economic processes, increase an operationability and quality of the accepted administrative decisions, support financial stability of enterprise.

Key words: entities; financial risks; insurance of risks; minimization of risks; diversification of risks; hedging of financial risks.

УДК 620.952:62-631.4(477.44)

Токарчук Д. М.

Яремчук О. В.

Вінницький національний аграрний університет

ВИРОБНИЦТВО БІОГАЗУ НА СПИРТОВИХ ЗАВОДАХ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті розглянуто проблеми та перспективи виробництва біогазу з відходів спиртової галузі регіону. Досліджено позитивні сторони виробництва даного виду палива для економіки Вінницької області.

Ключові слова: біопаливо, біогаз, виробництво, спиртові заводи, відходи.

Постановка проблеми. Відходи спиртової галузі можна розглядати як одну з перспективних складових біоенергетики в Україні. Біоенергетика ґрунтується на використанні органічних речовин рослинного походження таких як: деревина, солома, рослинні залишки сільськогосподарського виробництва, гній, тверді побутові відходи тощо. Відходи спиртової галузі в основному слід використовувати для отримання біогазу.

На сьогоднішній день виробництво біогазу є надзвичайно перспективним, оскільки потребує порівняно невеликих капіталовкладень та економічних затрат, оскільки сировиною для виробництва даного виду біопалива є органічні відходи, отримані у результаті господарської діяльності підприємств АПК.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами та перспективами виробництва біогазу як альтернативного джерела енергії займаються такі дослідники та вчені, як Калетнік Г. М., Серeda Л. П., Гелетуха Г. Г., Демчак І. М., Долінський А. А., Железна Т. А., Жовмір М. М., Кернасюк Ю. В., Кобець М. І., Коненченков А. Є., Кузнецова А. В., Лісничий В. М. та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Не зважаючи на велику кількість публікацій, перспективи виробництва біогазу саме на спиртових заводах досліджено недостатньо. Дана проблематика є актуальною, тому потребує глобальних системних досліджень.

Мета статті – дослідження проблем виробництва біогазу як альтернативного джерела енергії на спиртових заводах Вінницької області.

Виклад основного матеріалу. Біогаз – це газ, який близько на 60% складається з метану (CH_4) і на 40% – із вуглекислого газу (CO_2). Синонімами для біогазу є такі слова, як «каналізаційний газ», «шахтний газ», «болотний газ», «газ-метан» тощо. Технологічний передбачає те, що різноманітні мікроорганізми внаслідок обмінних процесів синтезують вуглець з органічних субстратів у безкисневих умовах (анаеробно). Маса, що перебродила, – це готові екологічно чисті рідкі або тверді біодобрива без нітратів, насіння бур'янів, патогенної мікрофлори, яєць гельмінтів, специфічних запахів. Використання таких збалансованих біодобрив підвищує урожайність сільськогосподарських культур на 30-50%. Головною перевагою біогазу є можливість заміщення природного газу, вартість якого постійно зростає.

Програмою розвитку спиртової галузі України передбачено науково-технічне оновлення виробництва, впровадження інноваційних ресурсо- і енергозберігаючих, екологічно безпечних технологій, зниження собівартості, підвищення якості, освоєння нових конкурентоспроможних видів продукції, зокрема і паливного етанолу (біоетанолу) [1]. На технологічні потреби спиртозаводи переважно використовують природний газ, а оскільки залеж-

ність України від імпорту органічного палива в останні роки постійно зростає, питання енергетичної безпеки набуває дедалі більшого значення. Запровадження на спиртових заводах виробництва біогазу дасть змогу значною мірою вирішити сировинну та екологічну проблему, зберегти робочі місця, забезпечити надходження податків до місцевих бюджетів [5].

Основну частку відходів від виробництва підприємства становить барда мелясова і барда зернова, яку скидають на поля фільтрації. Барду мелясову використовують для виробництва кормів, кормових сумішей для годівлі тварин, а також для виробництва добрив з метою підживлення сільськогосподарських угідь [2-4].

Щороку спиртові заводи в Україні продукують 4 млн. м^3 мелясної та 3,6-3,8 млн. м^3 зернової барди, яка на більшості заводів не утилізується (технології їх утилізації на цей час немає) і без очищення разом зі стічними водами скидається у відстійники, що призводить до забруднення органічними сполуками, які легко загнивають. В Україні функціонує понад 80 спиртозаводів, на яких протягом року утворюється близько 8 млн. м^3 забруднених стічних вод, хімічне споживання кисню яких становить 1100-1500 мг/дм^3 . Лише на Лохвинському спиртовому комбінаті здійснюють переробку меляси [5].

З огляду на це, в державі є актуальним питання екологічної безпеки виробництва, пов'язане з великою кількістю післяспиртової барди, утилізація якої є енерговитратною, потребує значних капіталовкладень і експлуатаційних витрат. Водночас, саме на спиртових заводах найбільш сприятливі умови для організації виробництва біогазу: наявна сировина (відходи) з температурою 40-50° С, вторинні джерела тепла (конденсати, лютерна вода тощо). Відходи є добрим живильним середовищем для метанотвірних бактерій [3].

Зупинимося детальніше на техніко-технологічних аспектах виробництва біогазу. Промислова біогазова станція – це будівельний об'єкт, у якому частка устаткування становить 70-80 %. Це – закриті реактори, або ферментери, дигестери, метантенки, біореактори, виконані з монолітного залізобетону або сталі з покриттям. Реактор є газонепроникним, повністю герметичним резервуаром. Якщо біогазова установка комплектується когенераційною установкою (теплоелектрогенератором), то тепло від охолодження електростанції використовується для підігріву реактора. Якщо ж біогазова установка працює тільки на виробництво біогазу, тоді тепло береться від спеціально встановленого водогрійного біогазового казана. Витрати теплової й електричної енергії на потреби самої установки становлять від 5 до 10 % всієї виробленої енергії.

Усю роботу з бродіння відходів виконують анаеробні мікроорганізми. У біореакторі мікроорганіз-

ми вводяться один раз при першому запуску. На виході є два продукти: біогаз і біодобриво. Біогаз зберігається в газгольдері, із якого йде безперервна подача біогазу в газовий або дизель-газовий теплоелектрогенератор. Переброджена маса – це біодобриво. Для керування всією системою досить лише одного працівника на 2 год за день [9].

Вихід біогазу внаслідок зброджування 1 м³ відходів становить 28-30 м³. На одному спиртозаводі середньої потужності можна отримати за добу 24 тис. м³ газу, а за рік – близько 6 млн. м³. Спалювання біогазу в котельні заводу дасть змогу заощаджувати близько 4800 т умовного палива на рік. Тобто економія теплової енергії під час виробництва етанолу може досягати 40%.

Власне біогаз – це продукт бродиння (метанової ферментації) органічних відходів будь-якого походження. Залежно від вмісту метану енергоємність біогазу становить 23-25 МДж/м³, тобто 70% від енергоємності природного газу.

Біологічна очистка післяспиртової барди дає змогу додатково отримати від 1800 до 3000 м³ біогазу на 1000 декалітрів спирту, що еквівалентно 40% потреб у природному газі спиртового заводу. У випадку розміщення біореакторів і метантенків для зброджування органічних відходів на базі спиртових заводів, сировина для одержання біогазу утворюватиметься на місці. Біогаз зручний для використання, оскільки його можна легко транспортувати на великі відстані. Застосування біогазу не тільки сприяє обмеженню неконтрольованих викидів метану в атмосферу Землі, що призводить до парникового ефекту, а й ліквідує гниючі органічні відходи і джерела токсинів, гельмінтів, хво-

роботворних мікроорганізмів. Біогазова установка об'ємом реактора 3 м³ дає на добу 4-12 м³ біогазу. Для опалення одноповерхового будинку у зимовий період необхідно 15-20 м³ газу.

Вінницька область має значні перспективи щодо використання відходів спиртових заводів на виробництво біогазу. На сьогоднішній день в області знаходиться 11 державних спиртових заводів, в тому числі і ДП «Вінницький лікеро-горілчаний завод». Питома вага Вінницького обласного державного об'єднання лікеро-горілчаної та спиртової промисловості «Поділляспирт» у 2010 р. складала 16%.

У Вінницькому регіоні присутні близько 10 заводів по виготовленню спирту, загальний обсяг виробництва яких становить 7988,5 тис. дал., що становить 88,3 % від загальних потужностей (табл. 1).

Спиртовими заводами регіону виробляється біля 124 млн. дал. зернової та меласної барди, лише незначна частина якої використовується для кормів (табл. 2).

Розглянувши дану таблицю, варто зауважити, що маємо значний сировинний потенціал для виробництва біогазу на потужностях спиртових заводів. Кількість біогазових установок на спиртових заводах регіону сягатиме 15, загальна вартість яких становитиме біля 2,1 млн. дол.

З урахуванням всіх витрат на виробництво собівартість 1 м³ біогазу становитиме біля 0,85 грн., що порівняно з середньою ціною для промисловості в 4 грн./м³ є надзвичайно вигідним. А з урахуванням того, що залишки після даного процесу можна використовувати як корми для годівлі тва-

Таблиця 1

Потужності спиртової галузі Вінницької області, 2012 р.

Підприємство	Добова потужність (тис. дал.)	Вид сировини	Можливо виробити (за рік)	Фактично вироблено	% завантаженості виробництва
ДП «Барський спирт комбінат»	3,7	меласа	1350,5	93,9	7%
ДП «Бершадський спиртзавод»	1,8	зерно	657	666,9	100,1%
ДП «Мартинівський спиртзавод»	23	зерно	839,5	251	30%
ДП «Немирівський спиртзавод»	23	зерно	839,5	1886,5	224%
ДП «Овечачський спиртзавод»	1,3	зерно	474,5	391,1	82%
ДП «Бджільнянський спиртзавод»	1,3	зерно	474,5	663	13%
ДП «Тростянецький спиртзавод»	4,5	меласа	1642,5	444,8	27%
ДП «Уладівський спиртзавод»	2,3	меласа	839,5	3243	39%
ДП «Чечельницький спиртзавод»	1,5	зерно	547,5	100,8	18%
ДП «Юрківський спиртзавод»	1,6	меласа	584	247,5	42%
Всього	66,2	X	9052	7988,5	88,3%

*Джерело: [9]

Таблиця 2

Виробництво барди на спиртових заводах Вінницького регіону

Підприємство	Добова потужність (тис. дал.)	Вид сировини	Можливо виробити (за рік)	Фактично вироблено (за рік)
ДП «Барський спирт комбінат»	62,9	меласа	22958,5	1596,3
ДП «Бершадський спиртзавод»	23,4	зерно	8541	8669,7
ДП «Мартинівський спиртзавод»	299	зерно	10913,5	3263
ДП «Немирівський спиртзавод»	299	зерно	10913,5	24524,5
ДП «Овечачський спиртзавод»	16,9	зерно	6168,5	5084,3
ДП «Бджільнянський спиртзавод»	16,9	зерно	6168,5	8619
ДП «Тростянецький спиртзавод»	76,5	меласа	27922,5	7561,6
ДП «Уладівський спиртзавод»	39,1	меласа	14271,5	55131
ДП «Чечельницький спиртзавод»	19,5	зерно	7117,5	1310,4
ДП «Юрківський спиртзавод»	27,2	меласа	9928	4207,5
Всього	880,4	X	124903	119967

*Джерело: [9]

рин є одним з найперспективніших шляхів розвитку галузі.

Так, на одному заводі, потужністю 3000 дал етанолу за добу, можна одержати протягом року 1,8 млн. м³ біогазу і 6000 т білкового корму. Використання біогазу у котельній заводу заощаджує 1500 т умовного палива за рік, що дасть змогу скоротити загальні витрати спиртзаводу.

Біологічне очищення післяспиртової барди метаноутворюючими бактеріями з отриманням біогазу є ефективною з точки зору енергозбереження, а також охорони навколишнього природного середовища.

Біологічна очистка післяспиртової барди дає змогу додатково отримати від 1800 до 3000 м³ біогазу на 1000 декалітрів спирту, що еквівалентно 40% потребам природного газу спиртового заводу. Залежно від вмісту метану, енергомисткість біогазу становить 23-25 МДж/м³, або 70% від енергомисткості природного газу. Це дає змогу отримати високоякісне органічне добриво та створити автономне виробництво біоетанолу зі замкненим циклом енерго- та водоспоживання. З екологічного погляду, запровадження подібних технологій дасть змогу зменшити забруднення стічних вод на 70-90%.

Висновки і пропозиції. Для розвитку виробництва біогазу в Україні вирішальне значення має вплив ряду політичних та технічних факторів. Серед рушійних сил подальшого розвитку виробництва біогазу можна виділити такі:

- необхідність подальших реформ енергетичного ринку під впливом міжнародної ситуації;
- постійне зростання цін на традиційні енергоносії;

- можливість підвищити надійність енергопостачання;

- додаткові можливості для розвитку місцевої економіки, в першу чергу у сільській місцевості (гроші за газ і нафтопродукти ідуть не у країни-експортери, а залишаються у регіонах);

- зростаючі можливості для експорту біомаси і біопалив;

- можливість реалізації механізму спільного впровадження в рамках Кіотського протоколу, спрямованого на зниження викидів парникових газів у атмосферу;

- постійне зростання екологічних вимог;

- можливість створення нових робочих місць.

Організація та налагодження виробництва біогазу покращить паливно-енергетичний баланс, зменшить залежність країни від імпорту енергоносіїв, оптимізує структуру енергоресурсів, що позитивно вплине на енергетичну безпеку держави.

Для Вінницької області перспективним є розвиток біогазового виробництва на спиртових заводах, проте часто власники вважають недоцільним розвивати даний напрям діяльності. Стимулювати даний процес можливо шляхом державної підтримки розвитку альтернативної енергетики та збільшення штрафних санкцій за викиди відходів спиртової галузі.

Список літератури:

1. Українець А. Спиртовая галузь України на шляху до інноваційного розвитку / А. Українець, Л. Хомічак, П. Шиян // Голос України. – К., 2004. – № 17. – С. 4-6.
2. Евсейчин Б.И. Отходы спиртовой промышленности и эффективность их использования / Б.И. Евсейчин. – К., 1968. – 54 с.
3. Фукс Л.А. Технология спиртового производства / Л.А. Фукс. – М.: Изд-во «Наука», 1991. – 51 с.
4. Чусов В.Г. Оборудование спиртовых заводов / В.Г. Чусов. – М.: Изд-во «Наука», 1950. – 50 с.
5. Портал «Екоаудит». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ecoaudit.com.ua>.
6. Перспективи і проблеми виробництва біопалива в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/SND/Tecnic/6_mindjuk.doc.htm.
7. Розвиток біопаливного сегмента ПЕК в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.db.niss.gov.ua/docs/energy/BioPal.pdf>.
8. Стан розвитку виробництва біопалива в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bioresurs.com.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=5&Itemid=6&exnsid=93.
9. Мазур А.Г. Економічна ефективність виробництва біогазу з відходів підприємств спиртової галузі Вінницького регіону / А.Г. Мазур, Я.В. Гончарук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/524.pdf>.

Токарчук Д. М.

Яремчук О. В.

Вінницький національний аграрний університет

ПРОИЗВОДСТВО БИОГАЗА НА СПИРТОВЫХ ЗАВОДАХ ВИННИЦКОЙ ОБЛАСТИ

Резюме

В статье рассмотрены проблемы и перспективы производства биогаза из отходов спиртовой отрасли региона. Исследованы позитивные стороны производства данного вида топлива для экономики Винницкой области.

Ключевые слова: биотопливо, биогаз, производство, спиртовые заводы, отходы.

Tokarchuk D. M.

Yaremchuk O. V.

Vinnitsya National Agrarian University

BIOGAS PRODUCTION ON ALCOHOL PLANTS OF VINNYTSYA REGION

Summary

Problems and prospects of biogas production from alcohol industry wastes of region are considered in the article. Positive sides of production of this type of fuel for the economy of the Vinnytsya region are investigated.

Key words: biopropellant, biogas, production, alcohol plants, wastes.

УДК 330.142.211.4

Трофимчук В. Я.

Національний університет «Львівська політехніка»

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ СКЛАДОВИХ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено новітні підходи щодо визначення сутності амортизаційної політики, здійснено класифікацію та наведено характеристику її складових.

Ключові слова: амортизація, амортизаційні відрахування, амортизаційна політика, нематеріальні активи, основний капітал, основні засоби.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки важливішим із завдань підприємства є розвиток його основного капіталу. Основні засоби, нематеріальні активи та інші необоротні матеріальні активи, які входять до його складу, в процесі використання амортизуються і, внаслідок цього, формуються кошти для фінансування їхнього відтворення. Але цей процес не може відбуватися стихійно, а підлягає регулюванню шляхом формування та реалізації амортизаційної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Завдання щодо формування і реалізації амортизаційної політики на макро- та макрорівнях систематично піднімають на сторінках наукових періодичних видань і в монографіях такі відомі вчені, як Борисенко З.Н., Бланк І.А., Виговська Н.Г., Веретеннікова І.І., Городянська Л.В., Голов С.Ф., Грінько А.П., Кірейцев Г.Г., Стадницький Ю.І., Орлов О.О., Фуке А.Е., Хомин П.Я., Чумаченко М.Г., Чалий І.Г., Шим'якіна Н.В., Яремко І.Й. та інші.

Виклад основного матеріалу. Варто відзначити, що на сьогоднішній день у вчених щодо трактування поняття «амортизаційна політика» є різні погляди. Тому варто розглянути їх детальніше. Амортизаційна політика – це: «...процес розробки норм і правил нарахування амортизації, встановлення порядку використання амортизаційного фонду» [1, с. 3]; «...складова частина загальнодержавної політики формування власних фінансових ресурсів, яка полягає в оптимізації потоку власних засобів, що реінвестуються у виробничу діяльність» [2, с. 59]; «...складова частина загальної політики формування власних фінансових ресурсів підприємства, яка полягає в управлінні амортизаційними відрахуваннями від використовуваних основних фондів і нематеріальних активів з метою реінвестування їх у виробничу діяльність» [3, с. 434]; «...сукупність заходів, що здійснюється державою і спрямовані на забезпечення нормального режиму відтворення основних фондів» [4, с. 97; 5, с. 53]; «...сукупність методів нарахування амортизації, використання яких забезпечить дотримання принципів бухгалтерського обліку та дозволить отримати максимально можливу економічну вигоду від їх використання» [6, с. 133].

Багато науковців [7; 8; 9; 10] розглядають амортизаційну політику з двох позицій: на макрорівні та мікрорівні (рис. 1).

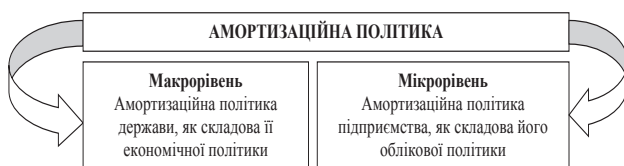


Рис. 1. Амортизаційна політика відносно рівнів її реалізації

У процесі формування амортизаційної політики основну регулюючу роль відіграє держава, визначаючи її основні принципи: 1) встановлює методи амортизації; 2) визначає мінімальні терміни використання основного капіталу; 3) регулює порядок обліку амортизаційних відрахувань у витратах виробництва; 4) передбачає порядок використання амортизаційних відрахувань, як джерела інвестиційного забезпечення відтворення основного капіталу.

На основі амортизаційної політики держави підприємства формують і реалізують власну амортизаційну політику. На кожному етапі реалізації амортизаційної політики перед нею стоять конкретні завдання, які окрім основного завдання – формування амортизаційних коштів для відшкодування зносу основного капіталу – можуть вмещувати й такі, як мінімізація податкових платежів або короткострокове поповнення обігових коштів. Як зазначає Яремко І.Й. [7, с. 76], амортизаційна політика підприємства – це «...цілеспрямована діяльність підприємства з вибору й застосування одного з можливих (законом дозволених) методів амортизації з метою максимізації обсягу власних фінансових ресурсів протягом амортизаційного періоду». Овод І.В. [9, с. 66] стверджує, що амортизаційна політика підприємства – це «...вибір і оптимальне поєднання способів, правил і методики нарахування та обліку амортизації, встановлення порядку використання амортизаційних відрахувань для відтворення основних фондів відповідно до умов господарювання і амортизаційної політики держави». У свою чергу, Бубенко П.Т. [11, с. 126] під амортизаційною політикою підприємства розуміє «...політику підприємства щодо вибору відповідних методів амортизації основних фондів і нематеріальних активів, а також забезпечення цільового використання амортизаційних відрахувань, зниження бази оподаткування, створення власних інвестиційних ресурсів тощо». Наведене вище дозволяє визначити складові амортизаційної політики підприємства за окремими ознаками, які наведено у табл. 1.

Формуючи амортизаційну політику стосовно активної частини основного капіталу, до якого належать машини та устаткування, транспортні засоби, інструменти, виробничий інвентар тощо, слід враховувати, що амортизаційні відрахування безпосередньо впливають на величину собівартості продукції підприємства та, відповідно, на його прибуток. Тобто інтенсифікація амортизації активної частини основного капіталу має безпосередній вплив на зростання собівартості виготовленої продукції, що дозволяє нагромаджувати власні кошти для фінансування інвестиційної діяльності.

Об'єкти пасивної частини капіталу, хоча і не беруть безпосередньої участі у процесі виробни-

Таблиця 1
Класифікація складових амортизаційної
політики підприємства

Ознаки класифікації	Складові амортизаційної політики підприємства
Залежно від виду майна, що амортизується	амортизаційна політика, стосовно активної частини майна
	амортизаційна політика, відносно пасивної частини майна
	амортизаційна політика, щодо нематеріальних активів
Залежно від методів нарахування амортизації	активна амортизаційна політика
	помірна амортизаційна політика
	інтегральна амортизаційна політика
Залежно від цілей амортизаційної політики	амортизаційна політика оновлення основних засобів
	амортизаційна політика оптимізації податкових платежів
	амортизаційна політика зменшення собівартості
Залежно від терміну реалізації амортизаційної політики	короткострокова
	середньострокова
	довгострокова

цтва продукції – теж підлягають амортизації і відповідно впливають на собівартість продукції у складі непрямих витрат. З цієї причини необхідно враховувати їх вплив на рентабельність продукції і розглядати окремо амортизаційну політику відносно цього майна. Здійснюючи амортизаційну політику щодо основного капіталу, необхідно виокремити ту його частину, яка належить допоміжним підрозділам підприємства. При цьому, потрібно враховувати, що інтенсивність його використання, є зазвичай, нижчою, а терміни служби – більш тривалими. При формуванні амортизаційної політики не слід забувати і про тимчасово незадіяне майно, яке піддається фізичному і моральному старінню. На його вартість доцільно нарахувати амортизаційні відрахування в розмірах, які повинні забезпечити фінансування витрат, щодо наступного впровадження їх в експлуатацію.

Специфічними особливостями амортизаційної політики відносно нематеріальних активів є необхідність врахування відносно нетривалого періоду їхнього використання у зв'язку з моральним старінням. Це забезпечить формування інвестиційних ресурсів для фінансування науково-технічних досліджень, придбання прав на використання патентів, сучасних програмних продуктів та інших нематеріальних активів.

Обираючи для використання методи нарахування амортизації, відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби» та ПКУ необхідно враховувати, що амортизаційна політика може бути активною, помірною та інтегральною.

Активна амортизаційна політика передбачає застосування методів прискореної амортизації до яких належать методи зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості та кумулятивний. Всі вони є прискореними і тому передбачають набагато більші суми амортизації в перші роки експлуатації об'єктів, що створює передумови для інтенсивного оновлення устаткування за рахунок своєчасної заміни на більш ефективне і сприяє стимулюванню науково-технічного прогресу. Однак, з іншого боку, це призводить до збільшення собівартості продукції в перші роки експлуатації устаткування, і як наслідок, до зменшення величини прибутку.

При здійсненні помірної амортизаційної політики використовуються методи пропорційного нарахування амортизації. До яких належать: 1) прямолінійний метод, який передбачає рівномірне погашення вартості амортизаційних об'єктів. За цим методом упродовж усього терміну корисного використання основних засобів амортизаційні відрахування завжди дорівнюють однаковій частині вартості об'єкта, тобто нараховується і переноситься на собівартість продукції однакові суми; 2) виробничий метод базується на обсягах виробництва, і термін, протягом якого об'єкт експлуатується не має жодного значення для нарахування амортизації. Іншими словами, виробнича амортизація нараховується як безпосередній результат експлуатації об'єкта.

Інтегральна амортизаційна політика передбачає поєднання різних методів амортизації для окремих груп активів. Так, для будинків та споруд доцільно використовувати прямолінійний метод нарахування амортизації, оскільки обсяги виробництва не мають безпосереднього впливу на інтенсивність їх використання. Для машин та обладнання, за допомогою яких виробляється продукція, варто використовувати виробничий метод амортизації. Метод прискореного зменшення залишкової вартості буде ефективним для електронно-обчислюваних машин та оргтехніки, які піддаються швидкому моральному старінню. Необхідно враховувати, що для окремих груп основних засобів (9 – інші основні засоби, 12 – тимчасові (не титульні) споруди, 14 – інвентарна тара, 15 – предмети прокату) ПКУ передбачено використовувати лише прямолінійний та виробничий методи.

Амортизаційна політика підприємства також повинна враховувати необхідність відтворення основного капіталу, який у процесі господарської діяльності проходить три стадії [12, с. 159].

На першій стадії кругообігу відбувається його продуктивне використання та, відповідно, нарахування амортизаційних відрахувань. На цій стадії об'єкти основного капіталу в процесі експлуатації зношуються, що є підставою для списання суми амортизаційних відрахувань на витрати, в результаті чого втрачається їх споживча вартість.

На другій стадії кругообігу основного капіталу відбувається його перетворення з продуктивної форми на грошові кошти шляхом нарахування амортизації.

На третій стадії кругообігу основного капіталу в процесі виробництва відбувається відтворення частини його споживчої вартості. Цей процес здійснюється шляхом заміни зношених засобів праці на нові за рахунок амортизаційних коштів. При цьому за простого відтворення у кожному наступному циклі відбувається заміна об'єктів основного капіталу у попередніх обсягах та ідентичної якості. За розширеного відтворення кожного наступного циклу здійснюється кількісне і якісне зростання основного капіталу. Джерелом фінансування таких змін може бути не тільки амортизація, а також прибуток та інші кошти.

При формуванні оптимальної амортизаційної політики підприємства потрібно також враховувати її взаємозв'язок з його податковою політикою. Адже застосування методів активної амортизації хоч і дозволяє накопичувати амортизаційні кошти в більших обсягах, але разом з цим зменшує податкові надходження до бюджету держави. Як наслідок виникають суперечності інтересів держави та підприємства. Слід відзначити, що у прак-

тищі багатьох західних країн амортизацію переважно розглядається з точки зору оподаткування та визначають як спосіб повернення підприємству фінансових ресурсів, вкладених в розвиток і оновлення основних засобів. Саме тому в цих країнах широко застосовується прискорена амортизація, що завищує об'єми амортизаційних відрахувань в порівнянні з фактичним зносом майна. Це дозволяє активізувати стимулюючий потенціал податку на прибуток, оскільки збільшення амортизаційних відрахувань веде до зниження податкових платежів і збільшення власних фінансових ресурсів.

Формуючи амортизаційну політику, необхідно враховувати її вплив на інвестиційну діяльність підприємства. Оскільки фінансові бюджети з капітального інвестування складають як на поточний (один рік), так і середньостроковий (два-три роки) та перспективний (понад три роки) періоди, то за такими ж часовими періодами необхідно формувати й амортизаційні кошти. Це, у свою чергу, викликає необхідність корегування у відповідних

планових періодах як передбачуваних термінів використання об'єктів необоротних активів, так і заміни методів амортизації. Тобто при необхідності збільшити амортизаційні кошти у відповідному плановому періоді, можна знизити терміни використання необоротних активів. Аналогічного результату досягають і при запровадженні методів прискореної амортизації. Таким чином, амортизаційна політика має мати динамічний характер.

Висновки і пропозиції. Амортизаційну політику підприємства можна розглядати як складову частину загальної політики управління основним капіталом та формування власних інвестиційних ресурсів. Зокрема, амортизаційна політика, як частина загальної політики управління основним капіталом передбачає його оновлення залежно від умов експлуатації внаслідок формування власних інвестиційних ресурсів. Таким чином, зміст амортизаційної політики розкривається або через інтенсивність оновлення необоротних активів, або управління амортизаційними відрахуваннями.

Список літератури:

1. Борисенко З.Н. Амортизационная политика : монография / З.Н. Борисенко. – Киев : Наукова думка, 1993. – 130 с.
2. Виговська Н.Г. Удосконалення обліку амортизації: стан, проблеми, перспективи: Монографія / Н.Г. Виговська. – Житомир : ЖІТІ, 1998. – 340 с.
3. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 714 с.
4. Шот А. Оновлення основних фондів – складова частина структурної перебудови економіки // Регіональна економіка. – 1999. – № 1 – С. 93-102.
5. Рудченко Н., Омелянчик Н., Тютюн М. Методичні підходи до регулювання процесу відтворення основних фондів // Економіка України. – 1997. – № 2. – С. 52-58.
6. Білик І.А. Актуальні проблеми вибору амортизаційної політики підприємства // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2003. – № 5, Ч. 2, Т. 1 – С. 132-136
7. Яремко І.Й. Знос і амортизація необоротних активів – інструмент оцінки капіталу підприємства : монографія / І.Й. Яремко. – Львів : Новий світ, 2003. – 148 с.
8. Щирська О.В. Бухгалтерський облік в забезпеченні амортизаційної політики держави та підприємства / О.В. Щирська // Вісник ЖДТУ – 2012. – № 1 (59) – С. 233-236.
9. Овод Л.В. Сутність амортизаційної політики та її складові елементи // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2003. – № 5, Ч. 2, Т. 1. – С. 64-68.
10. Горяїнова С. Амортизаційна політика: суть, значення і інструменти її реалізації на практиці // Білгородський економічний вісник. – 2007. – № 3. – С. 68-74.
11. Бубенко П.Т. Амортизація і відновлення основних фондів житлово-комунальних підприємств : монографія / П.Т. Бубенко, В.І. Титяєв, О.В. Димченко. – Харків : ХНАМГ, 2010. – С. 255.
12. Фінанси підприємств : підручник / П.А. Лайко, М.В. Мних. – К. : Знання України, 2004. – 428 с.

Трофимчук В. Я.

Національний університет «Львівська політехніка»

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ СОСТАВЛЯЮЩИХ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье исследованы новейшие подходы относительно определения сущности амортизационной политики, осуществлена классификация и приведена характеристика ее составляющих.

Ключевые слова: амортизация, амортизационные отчисления, амортизационная политика, нематериальные активы, основной капитал, основные средства.

Trofymchuk V. Y.

National University «Lviv politehnika»

ECONOMIC NATURE AND CLASSIFICATION OF THE COMPONENTS OF THE DEPRECIATION POLICY OF THE COMPANY

Summary

In the article the newest approaches are investigational in relation to determination of essence of depreciation politics, classification is carried out and description over of her constituents is brought.

Key words: depreciation, depreciation decrees, depreciation politics, non-material assets, fixed assets, fixed assets.

УДК 336.5

Троян В. Л.

Інститут демографії та соціальних досліджень Національної академії наук України

ДЕРЖАВНІ ВИДАТКИ НА ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я: СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД

Розглянуто стан та тенденції фінансового забезпечення охорони громадського здоров'я в Україні та розвинутих країнах світу. Охарактеризовано рівень державних видатків на фінансування даної сфери. Запропоновано напрями вдосконалення існуючої системи фінансування сфери охорони здоров'я України.

Ключові слова: людський розвиток, соціальні програми, охорона громадського здоров'я, фінансове забезпечення, державні видатки, фінансування охорони здоров'я.

Постановка проблеми. Сучасний світовий розвиток все більше орієнтується на забезпечення підвищення рівня людського розвитку як основи загального економічного зростання та запоруки стабільності суспільного прогресу. Невипадково розвинені країни світу інвестують значні кошти в людський розвиток та беруть участь у інноваційних проектах з метою забезпечення високого рівня освіти та здоров'я нації, врегулювання розподілу суспільних благ і послуг, допомоги соціально вразливим верствам населення тощо. Актуальним у зв'язку з цим вбачається дослідження загальних світових та вітчизняних тенденцій державного фінансового забезпечення охорони здоров'я населення як одного з вирішальних чинників формування стабільного економічного та соціального розвитку будь-якої країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних основ людського розвитку присвячені праці таких вчених, як Е. Лібанова, О. Грішнова, О. Макарова, О. Новікова та ін. У цих працях виявлено загальні тенденції розвитку концепції людського розвитку, особливості її впровадження в Україні. Теоретико-методологічні основи дослідження фінансової системи ринкової економіки та місця в ній державних видатків розробили Ш. Бланкарт, Дж. Б'юкенен, Дж. Стігліц та інші представники західної фінансової думки. У працях вітчизняних вчених В. Андрущенко, В. Гейця, І. Луїної та ін. розглядалися проблеми ефективності системи державних фінансів, напрями реформування вітчизняної фінансової системи. Питанням впливу видатків бюджету на розвиток людського капіталу присвячені публікації Н. Деевої, Г. Лопушняка, В. Новікова, Д. Полозенка та ін. Державні видатки в частині бюджетного інвестування сфери охорони здоров'я розглядали Л. Жаліло, Д. Карамішев, В. Лехан, З. Лободіна, В. Рудень та ін.

Видилення не вирішених раніше рудень загальної проблеми. Разом з тим, незважаючи на проведені дослідження, на даний час не вирішено багато як теоретичних, так і практичних проблем, які стосуються державного фінансування соціальних видатків, у тому числі на охорону громадського здоров'я, недостатньо уваги приділено й питанням удосконалення фінансового забезпечення системи охорони здоров'я України в умовах складних системних трансформацій посилені демографічною кризою, що і зумовлює важливість теми дослідження.

Метою статті є дослідження фінансового забезпечення охорони громадського здоров'я, для чого здійснено аналіз державних видатків на фінансування сфери охорони здоров'я в Україні та світі, проведено співставлення відповідних показників, запропоновано напрями удосконалення існуючої системи фінансування сфери охорони здоров'я України.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, з другої половини ХХ століття практично усі розвинуті країни світу почали стрімко нарощувати обсяги державного фінансування, насамперед, в людський розвиток та соціальну інфраструктуру: освітню сферу, систему охорони здоров'я, соціальне забезпечення громадян, допомогу за безробіттям, за віком, на випадок втрати працездатності та ін. І це не випадково, адже згідно з розрахунками, зробленими Світовим банком з метою оцінки основних складових національного багатства – людського капіталу, природного капіталу й відтворювального капіталу, людський капітал складає в цій структурі від 70 до 76% у країнах Західної Європи [1, с. 52].

Відтак, розподіл значної частини суспільних ресурсів на формування людського капіталу є характерним для сучасної бюджетної політики більшості розвинутих країн. Особливо стрімким зростанням державних видатків на соціальні програми виділяються такі країни, як Австралія, (де витрати за 1980-2009 рр. зросли з 10,3 до 17,8% ВВП), Туреччина (з 3,2 до 10,5%), Португалія (з 9,9 до 25,6%), Швейцарія (з 13,8 до 18,5%), Фінляндія (з 18,1 до 29,4%), Японія (з 10,4 до 22,4%), Греція (з 10,2 до 23,9%), Франція (з 20,8 до 32,1%), Італія (з 18,0 до 27,8%). Водночас в країнах з традиційно високими вартісними обсягами суспільних фондів споживання (Швеція, Норвегія) частка державних соціальних витрат у ВВП залишилась практично незмінною, а в Нідерландах навіть знизилась за вказаний період з 24,8 до 23,2% ВВП [2].

З-поміж факторів, які обумовили зростання державних видатків на соціальні програми, одним з головних є високий рівень внутрішньокрайнової соціальної поляризації, яку дотепер не вдається подолати навіть країнам з високим рівнем доходу. Так, за даними офіційної статистики, на сьогодні майже 80 млн. (16%) жителів Євросоюзу і близько 40 млн. (13,2%) жителів США проживають за межею бідності [3, с. 37]. На сьогодні, приміром, в Австралії і Великобританії доходи найбагатших 20% громадян перевищують доходи найбідніших 20% громадян майже у 10 разів, а у Новій Зеландії та Швейцарії – майже в 9 разів [4, с. 136].

Високий рівень внутрішньокрайнових асиметрій соціального розвитку вимагає великомасштабних державних витрат, спрямованих на їх пом'якшення й нівелювання соціальних антагонізмів у суспільстві. Зокрема, у Швеції в останні десятиліття саме ці заходи стали запорукою скорочення у 25 разів стократної різниці між сукупними доходами домашніх господарств найбагатшої 10%-ї групи населення і найбіднішої 10%-ї групи, яка не перевищує нині 5,4. В Австрії це співвідношення становить сьогодні 9,1, в Данії –

5,7, Фінляндії – 5,1, Італії – 6,2, Німеччині – 7,1, Франції – 9,1, Великобританії – 12,3, а в США – 16,6 [5, с.194].

Зазначимо, що в умовах розширення соціальних функцій сучасного суспільства, підпорядкування економічної політики завданням розвитку людини найзвичайно велика увага приділяється охороні здоров'я населення. І це закономірно, адже рівень громадського здоров'я є одним із найважливіших показників добробуту населення та чинників зростання й ефективності суспільного виробництва. Особливо велика увага охороні здоров'я населення приділяється у розвинутих країнах світу. Так, у 2010 р. сукупні витрати на охорону здоров'я у розрахунку на душу населення становили, для прикладу, у Норвегії 4156 євро, Швейцарії – 4068, Нідерландах – 3890, Данії – 3439 євро, при середньому значенні даного індикатора по ЄС – 2171 євро [6]. При цьому, незважаючи на всю різноманітність національних моделей забезпечення доступу до соціально значущих послуг та, зокрема, до медичного обслуговування, за 2000-2010 рр. у даних країнах в цілому спостерігалась загальна тенденція до зростання витрат на охорону здоров'я по відношенню до ВВП.

Державне фінансування відіграє надзвичайно важливу роль у забезпеченні функціонування даної сфери. Так, суспільні (здійснювані за рахунок державного бюджету й інших фондів, що перебувають у державному управлінні) витрати на сферу охорони здоров'я досягли в 2010 р. в складі джерел фінансування в країнах-членах ЄС майже три чверті всіх витрат на охорону здоров'я. Найвища їх частка в 2010 р. спостерігалась у Нідерландах (9,6% ВВП), Данії (9,5% ВВП), Франції (9,0% ВВП) та Німеччині (8,9% ВВП), найнижча – на Кіпрі (3,2% ВВП), Болгарії (4,0% ВВП) та Латвії (4,1% ВВП) [6]. Дані витрати включають у себе видатки на забезпечення медичного обслуговування (профілактичного і лікувального), діяльність у сфері планування сім'ї, організацію харчування, надзвичайну допомогу в галузі охорони здоров'я тощо.

На сьогоднішній день державний сектор є основним у фінансуванні сфери охорони здоров'я в усіх європейських країнах за винятком Кіпру. Так, в середньому по ЄС у 2010 р. на державне фінансування припадало 73% всіх видатків на охорону здоров'я, в тому числі більше, ніж 80% – у Нідерландах, Швеції, Норвегії, Люксембурзі, Великобританії та Чехії. Найнижчою частка державного фінансування була на Кіпрі – 43%, Болгарії, Греції і Латвії – 55-60% [6]. Висока питома вага державних видатків у складі джерел ресурсного забезпечення сфери охорони здоров'я свідчить про соціалізацію даного сегменту сфери послуг, використання неринкових механізмів нормування доступу до благ, що продукуються цією сферою економіки, і, відповідно, – про визнання суспільством надзвичайної важливості цих благ й необхідності надання доступу до них якомога ширшим верствам населення, незалежно від їхньої платоспроможності.

Для України, яка останнім часом перебуває в умовах демографічної кризи та депопуляції населення, охорона здоров'я є важливим джерелом відтворення людського капіталу майбутніх поколінь. На даний час в країні спостерігається складна медико-демографічна ситуація, яка проявляється у низькій народжувальності порівняно з високим рівнем смертності, насамперед чоловіків працездатного віку, від'ємному природному прирості населення, а також високому рівні пошире-

ності хронічних неінфекційних захворювань, що значно впливають на тривалість життя, визначають інвалідізацію та передчасну смертність населення. Так, якщо очікувана тривалість життя при народженні в 26 країнах Європейського регіону, за даними ВООЗ, становить більше 75 років, в Україні вона лише у 2010 р. перевищила рівень 70 років. В країні тривають процеси старіння нації, збільшення в структурі населення осіб похилого віку, що пояснюється скороченням народжувальності при зростанні тривалості життя. Дані чинники обумовлюють об'єктивне зростання потреби у високоякісній та доступній медичній допомозі, вимагають адекватної відповіді з боку організації національної системи охорони здоров'я.

Відмітимо, що збільшення медичних потреб громадян України відбувалося на фоні зростання за 2005-2010 рр. загальних видатків на охорону здоров'я. Так, загальні витрати на охорону здоров'я в Україні становили: у 2005-2007 рр. – 6,4% ВВП, у 2008 р. – 6,7% ВВП, у 2009-2010 рр. – 7,8% ВВП. Однак, у 2011 р. спостерігалось зниження даного показника до 7,4% ВВП [7, с.7]. При цьому міжнародний досвід визначає, що оптимальний рівень витрат на охорону здоров'я має становити 8-10% ВВП. Щодо державних витрат на охорону здоров'я, то за 2003-2011 рр. у складі ресурсного забезпечення діяльності сфери охорони здоров'я їх обсяг коливався у межах 54,7- 61,5%.

Аналіз структури загальних витрат на охорону здоров'я за джерелами фінансування в Україні свідчить, що основними з них на даний час є: державні (суспільні) кошти, які включають Зведений бюджет і соціальне страхування; приватні кошти домогосподарств, роботодавців, некомерційних організацій, що обслуговують домогосподарства; кошти іншого світу – кошти міжнародних донорських організацій, спрямованих в охорону здоров'я. Слід зазначити, що протягом 2003-2007 рр. частка суспільних ресурсів у фінансуванні охорони здоров'я щорічно збільшувалась від 58% у 2003 р. до 61,5% у 2007 р., у 2008 р. вона зменшилась до 57,2%, а у 2009-2011 рр. складала 55-56%. Частка приватних ресурсів у фінансуванні охорони здоров'я зменшувалась упродовж 2003-2007 рр. з 41,5% до 38,2%, протягом же наступних чотирьох років спостерігалось її зростання. У 2011 р. частка приватних ресурсів становила 44,4% загальних витрат [7, с. 9].

На сьогодні держава фінансує систему охорони здоров'я України виходячи з економічних можливостей. Її витрати, як засвідчує проведений аналіз, є нижчими за середній їх рівень по країнах ЄС. Що стосується приватних витрат, які сягають останніми роками майже 45% загальних витрат, то їх рівень є вищим за відповідний показник у європейських країнах, Японії, Канаді та наближається до частки такого фінансування у США – країні з приватною моделлю фінансового забезпечення охорони здоров'я. Отже, є підстави стверджувати, що бюджетна модель організації й фінансування охорони здоров'я, яка дісталася нашій державі у спадок від існуючої у СРСР моделі Семашка, фактично трансформується в систему, що поєднує суспільні і приватні джерела фінансування.

Не можна оминати увагою факт, що незважаючи на збільшення в останні роки загальних витрат на охорону здоров'я, їх розмір у душовому вимірі залишається дуже низьким, що зумовлює зростання частки особистих витрат населення (як офіційних, так і не офіційних) й заміщення без-

оплатної медичної допомоги платною. Так, для прикладу, якщо на лікування середньостатистичного громадянина США витрачається на рік 3,5 тис., а на європейця – 2 тис., то в Україні – лише 50-80 доларів США, при тому що за кількістю лікарів Україна лідирує в світі [8, с. 51].

Враховуючи суттєвий рівень стратифікації населення України за рівнем його доходів, зрозумілі труднощі, що постають перед населенням і особливо малозабезпеченим, у його доступності до медичних послуг, а відтак в охороні його здоров'я. Статистика свідчить, що небезпека виникнення хронічних неінфекційних хвороб у групах з низьким прибутком є приблизно вдвічі більшою, ніж у групах з високим рівнем доходу. Отже, медичні послуги для того, щоб бути доступними широким верствам неплатоспроможного населення України, повинні бути, принаймні у середньостроковій перспективі, безкоштовними і, відповідно, фінансуватися за рахунок державного бюджету.

Разом з тим, такий підхід несе ризик негативного впливу на стан державних фінансів, який за сучасних умов характеризується значним дефіцитом, у зв'язку з чим потенціал додаткових ресурсів для сфери охорони здоров'я необхідно шукати у можливостях реформування діючої схеми її фінансування. Зокрема, висловлюється думка щодо переходу до моделі охорони здоров'я, заснованої на фінансуванні з державного бюджету (за рахунок загального оподаткування), та/або до моделі (централізована модель) охорони здоров'я, яка заснована на медичному страхуванні [7, с. 7]. Ряд фахівців вважає, що існує «необхідність якнайшвидшого переходу з бюджетного на бюджетно-страхове фінансування сфери охорони здоров'я» [8, с. 51].

Виходячи з існуючих реалій, функціонування соціально-економічної системи України в цілому, а також сформованих особливостей сфери охорони здоров'я зокрема доцільним вбачається формування багаторівневої моделі фінансування охорони здоров'я. Остання повинна включати: державне фінансування, обов'язкове медичне страхування, добровільне медичне страхування, плату споживачів медичних послуг, власні кошти медичних закладів від фінансово-економічної діяльності, благодійні внески, програми міжнародних органі-

зацій тощо. Обов'язкове державне соціальне медичне страхування необхідно розглядати як базову ланку даної моделі, перспективи розвитку якої безпосередньо визначаються політикою розподілу доходів, рівнем стратифікації населення за їх доходами, медично-демографічною ситуацією в країні тощо.

Обов'язкове медичне страхування – наступна ланка, що передбачає отримання громадянами більш широкого переліку медичних послуг за рахунок розвитку ринку страхових послуг, оптимізації відносин страхових компаній і медичних установ в питаннях визначення якості та цін на медичні послуги, формування механізмів відповідного контролю з боку держави. Третя ланка – добровільне медичне страхування та платні медичні послуги, що надають можливість отримання медичних послуг найвищих стандартів щодо їх обсягу та якості. За умов реалізації даної багаторівневої моделі фінансування сфери охорони здоров'я при збереженні соціально прийнятної обсягу державних гарантій в Україні може бути забезпечений рівний та справедливий доступ членів суспільства до медичних послуг.

Висновки і пропозиції. Відповідно до сучасних тенденцій розширення соціальних функцій суспільства, підпорядкування економічної політики завданням розвитку людини фінансування системи охорони здоров'я населення має відбуватися в рамках загальноприйнятих принципів соціальної рівності, справедливості та солідарності. Саме такий підхід при організації та наданні послуг даної сфери дозволив розвинутим країнам досягти високих показників стану здоров'я своїх громадян. Для України, яка сьогодні перебуває в умовах складних системних трансформацій, посилення демографічної кризи, удосконалення існуючих механізмів фінансування системи охорони здоров'я є надзвичайно важливим завданням. Основний вектор перетворень з огляду на дефіцит державних фінансів повинен зосереджуватися у напрямі розбудови багаторівневої моделі фінансування охорони здоров'я, яка може розглядатися як засіб удосконалення фінансування за рахунок залучення додаткових ресурсів згідно з вимогами до посилення соціальної спрямованості соціально-економічного розвитку країни.

Список літератури:

1. Социальные источники экономического развития // [отв. ред. Ф.Э. Бурджаков]. – М. : ИМЭМО РАН, 2005. – 130 с.
2. Social Expenditures Database // http://www.oecd.org/document/9/0,3746,en_2649_34637_38141385_1_1_1_1,00.html.
3. Иванов Н. Глобализация и бедность / Н. Иванов, Н. Гоффе, Г. Монусова // Международная экономика и международные отношения. – 2010. – № 9. – С. 29-42.
4. Human Development Report 2010 – 20th Anniversary Edition: The Real Wealth of Nations: Pathways to Human Development. – New-York : UNDP, 2010. – 244 p.
5. Human Development Report 2002: Deepening democracy in a fragmented world. – New-York : UNDP, 2002. – 292 p.
6. OECD (2012), Health at a Glance: Europe 2012, OECD Publishing // <http://dx.doi.org/10.1787/9789264183896-en>.
7. Національні рахунки охорони здоров'я (НРОЗ) України у 2011 році [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Київ, 2013. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/druk/katalog/kat_u/publnasel_u.htm.
8. Пенёкова О.Г. Вибір моделі фінансування галузі охорони здоров'я / О.Г. Пенёкова // Актуальні питання сучасної економіки (23 грудня 2011 р.) : матеріали III Всеукраїнської наукової конференції. – Умань : Видавець «Сочинський», 2011. – Ч. 2. – С. 50-51.

Троян В. Л.

Институт демографии и социальных исследований Национальной академии наук Украины

**ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ НА ФИНАНСИРОВАНИЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ:
МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ**

Резюме

Рассмотрено состояние и тенденции финансового обеспечения охраны общественного здоровья в Украине и развитых странах мира. Охарактеризован уровень государственных расходов на финансирование данной сферы. Предложены направления по усовершенствованию действующей системы финансирования здравоохранения Украины.

Ключевые слова: развитие человека, социальные программы, охрана общественного здоровья, финансовое обеспечение, государственные расходы, финансирование здравоохранения.

Troyan V. L.

Institute of Demography and Social Studies National Academy of Sciences of Ukraine

**PUBLIC EXPENDITURE ON HEALTH CARE FINANCING:
GLOBAL TRENDS AND NATIONAL EXPERIENCE**

Summary

The state and trends of the financial provision of public health in Ukraine and in developed countries are reviewed. The level of public spending on funding of this sector are describes. The ways of improvement in the existing system of health financing in Ukraine are proposed.

Key words: human development, social program, public health, financial support, public expenditure, health care financing.

УДК 332.365+332.368

Тютюнник Г. О.

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень Національної академії наук України

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

Проведено дослідження теоретичних питань щодо екологічних та економічних аспектів забезпечення якості земель сільськогосподарського призначення. Визначено наслідки впливу антропогенного навантаження на сільськогосподарські землі. Запропоновано шляхи рішення проблеми екологічної кризи і підвищення якісних показників земель.

Ключові слова: якість земель, землі сільськогосподарського призначення, еколого-економічні аспекти.

Постановка проблеми. Серед найбільш складних глобальних проблем сьогодення є проблема забруднення навколишнього середовища радіонуклідами, хімічними відходами, та шкідливими речовинами. Як і кожна країна світу, Україна знайома з цією проблемою, оскільки на долю нашої країни припала катастрофа на Чорнобильській АЕС, результатом якої виявилось забруднення сотень тисяч гектарів сільськогосподарських земель. Але вплив людини на природу не уповільнився, і забруднення земель продовжує здійснюватися у широких масштабах від великих промислових підприємств до пересічних громадян.

Сьогодні поверхня землі відчуває саме незначне і не дуже небезпечне техногенне навантаження. Всі забруднення і порушення ґрунтового покриву, зміни його хімічних і фізичних характеристик, пригнічення життєдіяльності мікроорганізмів, і як результат, зниження родючості ґрунтів обіймає у собі поняття деградація ґрунтів.

Кожного року на землю потрапляє б 90 млрд. т техногенних викидів. До початку теперішнього часу загальна маса забруднювачів перевищила 4000 млрд. т, що відносно маси біоти біосфери [1, с. 77-80].

У процесі використання земельних ресурсів може бути завдана шкода докільку внаслідок забруднення та засмічення земель або їх псування. Забруднення земель визначається законом як явище, в процесі якого в ґрунтах і ґрунтових водах в результаті антропогенного впливу накопичуються пестициди і агрохімікати, важкі метали, радіонукліди та інші речовини, вміст яких перевищує природний фон, і як результат призводить до їх якісних або кількісних змін. Таким антропогенним впливом є забруднення їх хімічними, біологічними та радіоактивними речовинами, засмічення побутовими та промисловими відходами, неочищеними стічними водами, порушення природного стану земель, здійснене без обґрунтованих проектних рішень, ухилення від виконання вимог встановленого режиму використання земель, використання земель способом, що погіршує їх природну родючість [2, ст. 1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок в опрацювання тематики щодо охорони земель від забруднення, вже зроблено такими дослідниками як П.Ф. Кулинич, Г.І. Балук, В.І. Андрейцев, Т.П. Галушкіна, А.П. Гетьман, В.І. Семчик, С.Б. Гавриш, М.В. Шульга, В.В. Носік, Ю.С. Шемшученко [3, с. 84-89].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Основні антропогенні чинники впливу на земельні ресурси включають освоєність сільського господарства, особливо земельну розораність, ерозійні та інші деградаційні процеси, забрудненість ґрунтів.

Освоєння земель сільським господарством разом з їх інтенсивною хімізацією не зумовлює відновлення ґрунтів. Україна характеризується чи не найвищим рівнем розораності земель серед західно-європейських країн. Притаманне для сільського господарства України екстенсивне землекористування не покращує складену екологічну ситуацію, і має можливість спричинити подальший процес руйнування унікальних сільськогосподарських угідь.

Сільськогосподарська освоєність України в 2011 р. складала 69,8%, розораність – 53,8%. У 2011 р. також було здійснено проведення дослідження на санітарно-хімічні показники, не відповідність санітарним нормам з яких склала 4,5%, та на солі важких металів – 7,5%, у тому числі на бактеріологічні показники та на гельмінти, з яких 4,9% і 2,9% не відповідали санітарним нормам. Ґрунт було досліджено на пестициди, з яких 2,4% не відповідали нормам відповідно [4, с. 100-108].

Мета статті. Метою статті є визначення економічних і екологічних аспектів впливу, забезпечення дотримання їх з метою покращення якості земель сільськогосподарського призначення.

Виклад основного матеріалу. У зв'язку зі значним забрудненням земель і ерозійними процесами, які спричинює господарська освоєність, широкое практичне значення у шляху до отримання еталонних форматів земель мають такі показники ґрунтів, як генезис ґрунтового покриву і потенціальні границі втрати його від ерозії, кількість гумусу, води, якість обробітку ґрунту (розпушення, обертання скиби, переуцільнення, кришіння), технологічні показники ґрунту (твердість, об'ємна маса, щільність), водний режим (водопроникність, вологість, запаси вологи перед сівою і згідно фазам рослинного розвитку), наземна засміченість посівів ґрунту і потенційна, економічні показники (витрати палива, продуктивність праці, урожайність, ресурсо- і енергозбереження, собівартість) [5, с. 336-340].

Еталонне землекористування являє собою результат вирішення проблеми вірного планування різних типів землекористування і поліпшення їх фізичних та просторових умов з метою оптимального використання і охорони природних ресурсів протягом тривалого часу, із врахуванням бажань і потреб сучасного і майбутніх поколінь.

Економічні аспекти підвищення якості земель сільськогосподарського призначення є винятковою проблемою економіки природокористування. Прямування до еталонних земель є питання пов'язане з формулюванням ефективності природоохоронних заходів та вибором раціонального співвідношення природоохоронних витрат й заданого економічного збитку. Це все являє собою пошук суспільної поступки між природоохоронною діяльністю та економічним розвитком.

Економічний результат природоохоронних заходів складається з: відвернення економічних збитків в результаті забруднення навколишнього середовища; приросту економічної (грошової) оцінки природних ресурсів завдяки їх збереженню за допомогою реалізації природоохоронних заходів; приросту доходу від реалізації продукції, що отримана унаслідок повної утилізації сировинних та інших матеріальних ресурсів як результат здійснення природоохоронних заходів.

Економічне обґрунтування природоохоронних заходів потребує повного охоплення всіх екологічних, економічних і соціальних результатів у різних сферах народного господарства; повного охоплення усіх витрат, пов'язаних із реалізацією різних варіантів заходів; урахування чинника часу при оцінці витрат і результатів природоохоронних заходів; міжгалузевого підходу з урахуванням необхідності економії витрат забезпечення ефективнішого використання природних ресурсів у масштабі території, що розглядається.

Висновки і пропозиції. Структурна перебудова сільськогосподарського виробництва, переведення

його на принципово нову економіко-технологічну основу, з врахуванням екологічних факторів, вимог, законів і нормативів являється обов'язковою та важливою умовою успішного подолання екологічної кризи, яка охопила практично всі сфери та складові природного середовища України. Щорічні втрати від нераціонального і неефективного природокористування, за оцінками фахівців, становлять до 20% національного доходу нашої держави. Все це є результатом нехтування екологічними законами, критеріями, факторами і вимогами в господарюванні та виняткової експлуатації природних ресурсів, зокрема земельних.

Так, для оптимізації стану сільськогосподарських угідь необхідно запроваджувати заходи щодо охорони земель та попередження забруднення з метою прямування до еталонного стандарту якості, який характеризується найвищими для конкретної ґрунтово-кліматичної зони показниками родючості, екологічного стану та іншими ідеальними критеріями, що представляє собою оптимальне значення всіх факторів продуктивності рослин в оптимальній кількості [6, с. 222-229].

Список літератури:

1. Основи екології [Романова В.Ю., Костенко В.К., Колеснікова В.В., Мартинова О.А.]. – Д.: ДонНТУ, 2008. – 215 с.
2. Закон України «Про державний контроль за використанням та охороною земель» від 19 червня 2003 р. № 963-IV [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – Офіц. веб-портал. – 2003. – № 39. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/963-15>.
3. Мураховська О.О. Адміністративно-правові аспекти охорони сільськогосподарських земель від забруднення та засмічення / О.О. Мураховська // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації професійних спілок України. Серія: Право та державне управління. – № 2, 2011 [2]. – С. 84-89.
4. Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Україні у 2011 році. – К.: Міністерство екології та природних ресурсів України, LAT & K. – 2012. – 258 с.
5. Землеробство: [підруч., 2-ге вид. перероб. та доп.] / В.П. Гудзь, І.Д. Примак, Ю.В. Будьонний, С.П. Танчик. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 464 С.
6. Тархов П.В. Сучасні еколого-економічні проблеми визначення адекватної оцінки земель сільськогосподарського призначення / П.В. Тархов, О.О. Хворост // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2004. – № 9(68). – С. 222-229.

Тютюнник А. А.

Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований Национальной академии наук Украины

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ

Резюме

Проведено исследование теоретических вопросов экологических и экономических аспектов качества земель сельскохозяйственного назначения. Определены последствия влияния антропогенной нагрузки на сельскохозяйственные земли. Предложены пути решения проблемы экологического кризиса и повышение качественных показателей земель.

Ключевые слова: качество земель, земли сельскохозяйственного назначения, эколого-экономические аспекты.

Tyutyunnik A. A.

Institute of Market Problems and Economic-Ecological Research of National Academy of Sciences of Ukraine

ECOLOGICAL AND ECONOMIC ASPECTS OF QUALITY ASSURANCE OF AGRICULTURAL LAND

Summary

A study of theoretical issues to environmental and economic aspects of the quality of agricultural land related. The effects of anthropogenic pressures on agricultural land determined. The ways of solution to the problem of environmental crisis and increasing land quality indicators proposed.

Key words: quality of land, agricultural land, environmental and economic aspects.

УДК 330.1:330.3

Ушакова Н. Г.

Полевич К. В.

Харківський державний університет харчування та торгівлі

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СФЕРИ ПОСЛУГ В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ СЕРВІСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Проаналізовано зміни у сфері послуг за умов становлення сервісної економіки. Визначено теоретичні аспекти зростання значення сфери послуг та їх видів. Показано зміни у поведінці суб'єктів сервісної економіки.

Ключові слова: сфера послуг, сервісна економіка, мережна економіка, людський потенціал.

Постановка проблеми в загальному вигляді. За умов становлення і розвитку постіндустріального суспільства, в якому основна роль відводиться людині, її знанням та здібностям до інновацій, сфера послуг стає пріоритетною в забезпеченні усталеного економічного зростання. Галузі, що надають послуги, перетворюються на домінуючий сектор національного господарства за показниками формування валового внутрішнього продукту і чисельності зайнятих, що дозволило аналітикам говорити про тенденцію становлення сервісної економіки. За таких умов розвиток сфери послуг притягує значні ресурси та забезпечує суттєву віддачу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти аналізу послуг та відповідної сфери розкриваються у фундаментальних працях вітчизняних та зарубіжних учених: з погляду невиробничої сфери – В. Козака, О. Кронрода, М. Солодкова, неринкового сектора – Дж. Стігліца, Ю. Барра, суспільного блага – П. Самуельсона. Прикладним питанням функціонування сфери послуг та сервісу присвячені дослідження: Ф. Котлера, К. Рудого, Б. Чернишова, О. Клімової, Л. Клікача та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Не дивлячись на проведені дослідження, залишається недостатньо розкритим питання, пов'язані зі змінами у сфері послуг, викликаними процесами становлення сервісної економіки.

Враховуючи означене, метою статті є визначення особливостей функціонування сфери послуг в умовах становлення сервісної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фундаментальною ознакою змін, що відбуваються в економічній діяльності, є поширення мережної економіки, переорієнтація виробництва зі створення матеріальних благ на надання послуг у широкому сенсі слова та генерування інформації й знань.

Взаємозв'язок економічного зростання і підвищення ролі послуг в національній економіці становить ключову закономірність сучасного господарського розвитку. Послуги традиційно розглядаються як «третинний сектор» економіки, питома вага якого займає більше 2/3 світового ВВП. Економічно розвинені країни є основними постачальниками і покупцями на світовому ринку послуг. Європейський союз і США виступають головними експортерами послуг, забезпечуючи 46% і 17% їх світового обсягу відповідно. Серед найбільш успішних компаній, що демонструють щорічне зростання на світовому ринку послуг, можна виділити McDonald's і Servicemaster (США), Saatchi & Saatchi і Hawley Group (Великобританія), Adia (Швейцарія), International

Service System (Данія) та інші. Багато країн стали спеціалізуватися на цілих галузях світової сфери послуг і домоглися суттєвих результатів. Наприклад, Швейцарія досягла успіху в банківській діяльності, торгівлі, консалтингу, логістиці, Великобританія – у страхуванні, проведенні аукціонів, різних видах консалтингу, Сінгапур – в авіатранспорті, Сполучені Штати – у рекламній діяльності та готельному бізнесі [1].

Зміна структури самого матеріального виробництва пов'язана, з одного боку, із збільшенням частки послуг в самому виробництві, а з іншого – розвиток матеріального виробництва, ускладнення його результатів вимагає розвитку широкого спектра на перший погляд абсолютно невиробничих послуг, пов'язаних з розвитком людського потенціалу та таких, що формують сучасну якість економічного зростання. Розвиток матеріального виробництва, його структура, ефективність багато в чому детерміновані масштабами і якістю функціонування сфери послуг (станом науки, освіти, охорони здоров'я). У цьому сегменті послуг концентрується робоча сила високого рівня освіти та кваліфікації [2].

З теоретичної точки зору, послуги мають особливості, які дозволяють відрізняти їх від товару. По-перше, послуги невіддільні від свого джерела, оскільки при їх реалізації необхідна присутність виробника. По-друге, послуги невідчужимі і виступають в нематеріальній формі. По-третє, виробництво послуг нерозривно пов'язане з їх споживанням. По-четверте, якість послуг характеризується мінливістю і не може зберегтися в тривалому періоді [3].

Сферу послуг в залежності від видів споживання можна розділити на традиційні та нетрадиційні галузі. До традиційних видів послуг відносяться торгівля, транспорт, харчування, зв'язок, фінансові послуги, освіта, охорона здоров'я та інші. Нетрадиційні види з'являються з розвитком економіки і виникненням нових потреб. До них можна віднести туризм, нові фінансові, консалтингові, інформаційно-комунікаційні, кейтерингові та інші послуги.

Ф. Котлер до сфери послуг відносить: державний сектор з його судами, біржами праці, лікарнями, позиковими касами, військовими службами, поліцією, пожежною охороною, поштою, органами регулювання, школами і приватний некомерційний сектор з його музеями, добродійними організаціями, церквою, коледжами, фондами і лікарнями. Також значна частина комерційного сектора з його авіакомпаніями, банками, фірмами комп'ютерного обслуговування, готелями, страховими компаніями, юридичними фірмами, консультативними фірмами з питань управління, приватно прак-

тикуючими лікарями, кінофірмами, фірмами по ремонту сантехнічного устаткування і фірмами-торговцями нерухомістю [4].

Отже, послугові види діяльності пронизують практично всі галузі економіки і тому досить проблематично чітко визначити межі сфери послуг. Скоріш за все, це вона являє собою господарський простір послугової діяльності, яка в одних галузях економіки є основною, а в інших додатковою. Отже, важливими рисами сфери послуг є її неоднорідність та рухливість меж.

З політекономічної позиції представлення економіки як способу виробництва життя, сучасна економіка орієнтована на ринкові та неринкові послуги. У сервісній економіці центральне місце займає група наукоємних видів ділових і професійних послуг, телекомунікації, а також освіта, охорона здоров'я, культура. У поєднанні з наукоємними галузями індустрії вони утворюють разом з модернізованими традиційними галузями (торгівля і транспорт) ядро сучасної економіки, що активно розвивається, і багато в чому визначають динаміку, якісні параметри, конкурентоспроможності як сфери послуг, так і всього господарства.

Зміни у світі господарства багато в чому пов'язані з поведінковими особливостями суб'єктів сервісної економіки. Специфічною ознакою сервісної економіки є встановлення інтерактивних відносин зі споживачем, які постійно відслідковуються з метою максимізації задоволення його потреб. За таких умов взаємодія споживача і виробника/постачальника послуг є ключовим фактором, що визначає ефективність виробництва. Особливістю сервісної економіки є також те, що вона об'єднує в єдиний комплекс сфери матеріального виробництва, обігу та послуг. Звичайним набором будуть освітні, юридичні, фінансові, рекреаційні, торговельні, інформаційні й так далі послуги, міська інфраструктура.

Сервісна економіка, орієнтована на максимальне задоволення споживача, вибудовується навколо сфери послуг, що формує якість людського потенціалу, до якої можна віднести. Послуги, що задовольняють фізіологічні потреби індивіда: побутові та житлово-комунальні послуги; послуги торгівлі та масового харчування; медичні послуги та послуги безпеки. Послуги, що задовольняють потреби суб'єкта: системи освіти; соціальні послуги; послуги зв'язку, банків, правового характеру, пасажирського транспорту; послуги, що задовольняють потреби особистості, яка прагне розвитку: послуги закладів культури; санаторно-оздоровчі, фізичної культури і спорту; туристські і екскурсійні; послуги культурно-творчого самовираження особистості: послуги науки, мистецтва, релігійних установ тощо [5].

Особливістю наведеного переліку послуг є те, що вони, по-перше, майже абсолютно нематеріальні. Первинне споживання ресурсів для цих послуг – це, здебільшого, комерційна нерухомість, тобто місце, де надається послуга та людські ресурси. Отже, капіталовкладення в сервісну економіку приймає форму освіти і навчання; досконалу архітектуру, дизайн та обробку інформації. По-друге, вони можуть зростати практично необмежено в грошовому виразі, по-третє, їхня якість становить відмітну рису пропонованого блага. Основна тенденція зростання в сервісній економіці полягає у зменшенні кількості і збільшенні якості послуг. Це абсолютно суперечить стандартній моделі виробництва, яка

орієнтована на матеріальне зростання товарів за нижчою ціною.

З розвитком продуктивних сил суспільства посилювався не лише виробничий аспект послуг, а головне – зростала потреба в послугах з боку населення. Послуга, як вид діяльності, знаходиться в безперервного зв'язку з процесом надання або виконання цієї послуги, тобто обслуговуванням. Об'єктами обслуговування можуть бути фізичні та юридичні особи – населення і підприємства. Сервісна економіка, порівняно з індустріальною, є більш гармонійною, бо включає в єдиний комплекс сфери матеріального виробництва, обігу і послуг. В силу яскраво вираженої індивідуалізації, де в центрі уваги конкретний клієнт, сервісна економіка є соціально-орієнтованою.

Якщо економічні відносини в матеріальному виробництві тісно пов'язані з організаційно-економічними відносинами, то економічні відносини сфери послуг розглядаються у взаємозв'язку з динамікою соціально-економічних процесів суспільства. У третинному секторі народного господарства невиробнича сфера займає особливе місце. Економічна діяльність таких провідних невиробничих галузей, як освіта, охорона здоров'я, культура розглядаються з позиції теорії суспільних благ, обмеженості дії ринкового механізму, суспільного бюджету, фінансування і нормативної економіки. Загальноприйняте вважати, як у вітчизняній, так і у зарубіжній науковій літературі, що невиробничі, соціально-культурні послуги, а також послуги охорони внутрішньої та зовнішньої безпеки людей (армія, міліція, пожежна охорона) це суспільні блага. На відміну від інших благ вони відрізняються наступними характеристиками: неподільністю, неконкурентністю, сумісним характером споживання, високою соціальною значимістю і переважанням суспільно-державних форм власності у виробництві і споживанні суспільних благ.

Основні відмінності функціонування підприємств у сервісній економіці від індустріальної полягають у наступному. У сервісній економіці: по-перше, підприємства націлені в першу чергу на підвищення ефекту корисності, більш повне задоволення специфічних запитів клієнтів. В індустріальній же виробники прагнуть максимізувати випуск товарної продукції. По-друге, поняття корисності отожднюється з характером використання товару і з тим, наскільки досконалі системи, що включають як матеріальний продукт, так і відповідні послуги, а в індустріальній – тільки з матеріальною стороною продукції. По-третє, під якістю розуміється здатність виробника встановити і постійно відстежувати відносини зі споживачем з метою максимізації ступеня задоволення його потреб. В індустріальній економіці під якістю розуміють вміння підприємства «добре робити свою справу». По-четверте, змінюється стиль менеджменту, відмітними особливостями його стають гнучкість, швидкість прийняття рішень, мережева організація, свобода маневру і відкритість.

В індустріальній економіці менеджмент носить переважно «механічний» характер, що визначається у вирішальній мірі ієрархічністю структур та їх надмірної впорядкованістю. Сучасні партнери прагнуть створювати організаційні структури, що відрізняються більш розвиненими горизонтальними зв'язками, мережного характеру. В цьому випадку, орієнтуючись на потреби клієнтів, підприємства більше уваги приділяють забез-

печенню взаємозв'язку між стратегічними цілями фірми і мотивацією співробітників. По-п'яте, основна увага в сервісній економіці приділяється ефективності функціонування матеріально-сервісних систем, а в індустріальній – перетворенню сировини в готову продукцію (на це націлені основні технології).

Таким чином, у сервісній економіці головним фактором, що визначає успіх підприємства, є його здатність зрозуміти системи переваг клієнтів і тенденції їх розвитку і якнайкраще задовольняти ці запити. Корисність визначається характером використання та рівнем досконалості так званого сервісного продукту – самостійної послуги або системи, що поєднує матеріальний продукт і відповідні послуги; відносно якості йдеться про встановлення інтерактивних і постійно відстежуються відносин зі споживачем, що дозволяє максимізувати ступінь його задоволеності; основні технології пов'язані з постачанням послуг і функціонуванням матеріально-сервісних систем; управління відрізняється швидкістю прийняття рішень, гнучкістю, мережною організацією і відкритістю.

На формування нової парадигми головне вплив мали, принаймні, п'ять предметних областей – маркетинг, операційний менеджмент, організаційна теорія, управління людськими ресурсами та управління якістю. Її шостою складовою можна вважати практику кар'єрних менеджерів і консультантів, на прийоми і способи дій яких глибоко вплинув досвід менеджменту відомих сервісних фірм, таких, як SAS (авіап перевезення), Club Med (готельно-туристичний бізнес), Arthur Andersen Consulting (консультаційні й аудиторські послуги), Federal Express (логістика), Wal-Mart (роздрібна торгівля) [3].

З послугами в галузі менеджменту, маркетингу, розробки стратегії корпорацій, інвестиційних програм і проектів, шляхів підвищення ефективності, з консалтингом з різних аспектів діяльності бізнес вбирав наукове знання і передовий досвід, швидше адаптувався до технологічних та інших змін. Загальний ефект ділових і професійних послуг підвищувався за рахунок поглиблення спеціалізації фірм на проблематиці окремих галузей, напрямів технологічного прогресу.

Значно посилюється в останні роки вплив на циклічність головних агентів товарного обігу – торгівлі і транспорту. Завдяки інформатизації, логістиці, безперервному моніторингу товарно-грошових потоків, виконанню замовлень точно в строк, збору і передачі інформації в режимі реального часу створюються умови для прискорення процесу реалізації товарної маси, оптимізації обсягів товарних запасів у кожній ланці і в господарстві в цілому, а виробники можуть своєчасно реагувати на диспропорції попиту та пропозиції [6].

Особливим продуктом сучасної економіки є мережні послуги, які мають наступні властивості: споживча вартість зростає із збільшенням обсягу продажів; ціна продажу забезпечує масовий збут; використання мережного товару передбачає процес активної взаємодії його власника з мережею обслуговування цього товару. Для досягнення ефективної діяльності такі послуги повинні відповідати наступним принципам: сумісності або доповнюваності; гнучкості і децентралізованості; зручності і оперативності доставки; економії часу; зацікавленості; прихильності моді; швидкості розповсюдження. Важливим чинником існування та функціонування послуг в мережі є не створення послуги як такої, а створення мережі, що продукує і поширює дану послугу, і це принципово відрізняє сучасну економіку від традиційної.

Висновки і пропозиції. Виникнення, становлення та розвиток сервісної економіки є закономірним етапом розвитку постіндустріального суспільства. Специфічною ознакою сервісної економіки є встановлення інтерактивних відносин зі споживачем, які постійно відслідковуються з метою максимізації задоволення його потреб. В цих умовах фактор взаємодії є переважним в якості змінної, що визначає ефективність виробництва.

Поняття послуги в сучасному сприйнятті все більш ототожнюється з комплексом високотехнологічних та інтелектуальних ділових і фінансових послуг, а також з галузями науки, освіти та охорони здоров'я. Тим не менш його зростання простежується в розширенні позицій і якісному вдосконаленні послуг, функції яких полягають у розвитку людських ресурсів, створенні та дифузії у господарське середовище наукових знань.

Список літератури:

1. Рудый К. Развитие сферы услуг: сущность, роль и перспективы / К. Рудый [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.refine.org.ua.
2. Заходякин И.В. Постиндустриальная экономика – что значит это понятие в современном мире? // Креативная экономика. – 2008. – № 1. – С. 97-100.
3. Чернышев Б. Менеджмент в сервисной экономике: сущность и содержание / Б. Чернышев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://vasilieva.narod.ru/ptpu/16_1_04.htm.
4. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер. Изд. 11-е. – СПб. : Питер, 2005. – 800 с.
5. Кликач Л.М. Особенности и закономерности эволюции сферы услуг/ Л.М. Кликач [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.e-rej.ru.
6. Климова Е.А. Роль сферы услуг в становлении экономики инновационного типа / Е.А. Климова, Т.В. Косинец [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.edit.muh.ru/content/mag/trudy.

Ушакова Н. Г.

Полевич Е. В.

Харьковский государственный университет питания и торговли

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СФЕРЫ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ СЕРВИСНОЙ ЭКОНОМИКИ

Резюме

Проанализированы изменения в сфере услуг в условиях становления сервисной экономики. Определены теоретические аспекты возрастания значения сферы услуг и их видов. Показаны изменения в поведении субъектов сервисной экономики.

Ключевые слова: сфера услуг, сервисная экономика, сетевая экономика, человеческий потенциал.

Ushakova N. G.

Polevych K. V.

Kharkiv State University of Food and Trade

FEATURES PERFORMANCE AREAS OF SERVICES IN THE FORMATION OF SERVICE ECONOMY

Summary

The changes in the services sector in the conditions of the service economy. Theoretical aspects of the increasing importance of services and their species. The changes in the behavior of the subjects of the service economy.

Key words: service, service economy, the network economy, human potential.

УДК 658.1

Ушакова М. В.

Київський національний торговельно-економічний університет

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розкрито значення управління фінансовими ресурсами у системі менеджменту підприємства. Визначено основні причини, що перешкоджають процесу формування та ефективного використання фінансових ресурсів. Запропоновано напрями вдосконалення управління фінансовими ресурсами підприємств.

Ключові слова: фінансові ресурси, управління фінансовими ресурсами, система управління фінансовими ресурсами, формування та використання фінансових ресурсів, фінансові механізми.

Постановка проблеми. У сучасних умовах суттєвого значення набуває управління фінансовими ресурсами підприємств, їх достатність, механізми планування та поповнення, раціонального використання, а також здійснення інвестицій. Тому фінансові ресурси потребують новітнього науково обґрунтованого інструментарію управління, що дозволить безперерійно та раціонально функціонувати підприємствам в умовах мінливого зовнішнього середовища. Успішне функціонування підприємств як невід'ємних складових національної економіки є неможливим без ефективного управління фінансовими ресурсами. Кожне підприємство прагне застосовувати такі фінансові механізми управління, що будуть збільшувати його конкурентні переваги на ринку і сприятимуть фінансовій стабільності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У системі управління підприємствами одним з найголовніших елементів є управління фінансовими ресурсами. Своєчасне розроблення та застосування цілісної системи управління фінансовими ресурсами забезпечує надійне, довгострокове функціонування підприємств. Значущість управління фінансовими ресурсами підприємств підкріплена інтересами держави, власників і персоналу. Багато вчених спрямували свої дослідження на аналіз ефективності управління фінансових ресурсів. Серед зарубіжних вчених цю проблематику розглядали Ю. Брігхем, Л. Гапенські, Дж. Ван. Хорн, А. Кінг, Б. Койл, Т. Райс, В. Бочаров, Т. Бочарова, О. Бикова, Б. Промислов, І. Жученко, В. Ковальов, Є. Нагашев, Л. Павлова. Серед вітчизняних авторів слід відзначити: В. Арначого, В. Белоліпського, І. Бланка, Л. Буряка, В. Виговську, В. Галасюк, О. Герасименко, В. Гребельного, А. Загороднього, Г. Нама, К. Павлюк, А.М. Поддєрьогіна та інших.

В. Гребельний зазначає, що фінансові ресурси – грошові ресурси, які представляють собою грошові фонди, як правило, цільового призначення, що знаходяться в розпорядженні [4, с. 112]. З цим твердженням можна частково погодитись. Звичайно, фінансові ресурси – це грошові ресурси, але те, що вони зосереджені тільки у грошових фондах не є правильним, оскільки при цьому не враховуються інші кошти, які є в наявності. Науковець наголошує на цільовому призначенні, що можна підтримати. Однак, що стосується розпорядження, то дане висловлювання є, на нашу думку, неповним, адже необхідно конкретизувати розпорядників цих грошових ресурсів у підприємницьких фінансових відносинах.

Л. Буряк пропонує свою версію визначення сутності фінансових ресурсів. Вчений стверджує, що фінансові ресурси – це грошові кошти, що перебувають у розпорядженні підприємства. При

цьому вказує на те, що до фінансових ресурсів належать усі грошові фонди і та частина грошових коштів, яка використовується без розподілу по фондах [1, с. 245].

Такий підхід є дещо обмеженим і не надає більш повного розуміння сутності фінансових ресурсів. Але, неможливо не погодитись з тим, що фінансові ресурси все ж мають грошовий характер, тобто, що це грошові кошти, а також, що вони перебувають у розпорядженні підприємства. Слід відзначити, що Л. Буряк розуміє фінансові ресурси не тільки як такі, що перебувають у всіх грошових фондах, але й ті, що є поза ними. Необхідно погодитись з таким підходом, оскільки спостерігається певна частина фінансових ресурсів, що постійно задіяна у русі та не належить до жодного із фондів.

У словнику під редакцією О. Герасименко, Г. Роганова запропоновано два варіанти трактування фінансових ресурсів. У першому випадку фінансові ресурси – фонди грошових засобів, що формуються суб'єктами господарювання, державою і населенням і використовуються для розширеного виробництва, матеріального стимулювання працівників, задоволення соціальних потреб, таких як витрати на оборону й державне управління тощо [3, с. 95].

Це визначення є більш широким, оскільки охоплює всі три складові фінансової системи, тобто фінансові ресурси держави, фінансові ресурси підприємств та фінансові ресурси населення. Воно є узагальнюючим, що, в свою чергу, не надає чіткого розуміння фінансових ресурсів підприємства.

У другому випадку, фінансові ресурси визначаються як сукупність коштів, сформованих з метою фінансування розвитку підприємства в майбутньому періоді [3, с. 95]. Зважаючи на таке трактування, можна помітити, що в цьому випадку вчені сконцентрували увагу на фінансовій діяльності підприємства. Цим самим виокремили фінансові ресурси підприємства в окрему ланку. При цьому, вважаючи, що фінансові ресурси є сукупність коштів, на нашу думку, це є правильним, а стосовно того, що вони спрямовані лише на розвиток підприємства, то це є дещо спірним.

В. Виговська зазначала, що фінансові ресурси підприємства є грошовими коштами суб'єктів господарювання, які отримуються у формі доходів від операційної, інвестиційної і фінансової діяльності за рахунок внесків власників коштів, залучених на фінансовому ринку або запозичених у контрагентів. Фінансові ресурси підприємства призначені для виконання зобов'язань перед суб'єктами господарювання, фінансово – кредитною системою, матеріального стимулювання працівників, здійснення витрат щодо відтворювального процесу [2, с. 244].

Слід зауважити, що В. Виговська також визначає фінансові ресурси підприємства як грошові кошти суб'єктів господарювання. Слід погодитися і з тим, що фінансові ресурси є сукупність доходів, внесків власників і коштів залучених на фінансовому ринку, або запозичених у контрагентів.

У цьому визначенні спостерігається не тільки детальне перерахування всіх напрямів формування, а також й напрями використання фінансових ресурсів. При цьому виокремлюються два основні напрями фінансових ресурсів, а саме:

- формування фінансових ресурсів;
- використання фінансових ресурсів.

Отже, проаналізувавши визначення фінансових ресурсів, потрібно відзначити, що запропоновано велику кількість підходів до визначення сутності фінансових ресурсів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи, запропоновані варіанти трактування сутності фінансових ресурсів, можна зазначити, що всі вчені одноставно наголошують на одному, що фінансові ресурси є грошовими коштами. Відповідно більшість науковців вважають, що вони зосереджені у фондах цільового призначення. Деякі вчені надають характеристику фінансових ресурсів і на макро-, і на мікроекономічному рівнях, або представляють взаємозалежності між фінансовими ресурсами держави та фінансовими ресурсами суб'єктів господарювання. Звичайно, передбачаються різні способи формування та використання фінансових ресурсів. Лише окремі вказують на мету, яка передбачається внаслідок руху фінансових ресурсів.

Таким чином, слід визначити головні сутнісні характеристики фінансових ресурсів, а саме:

- а) фінансові ресурси перебувають тільки у грошовій формі і тільки;
- б) фінансові ресурси є комплексною, багатогранною фінансовою категорією;
- в) фінансові ресурси можуть зосереджуватися у фондах цільового призначення та перебувати поза ними;
- г) фінансові ресурси, як правило, мають високу ліквідність та короткостроковий характер, але можуть динамічно змінюватися у процесі фінансово – господарської діяльності, набуваючи, при цьому, іншого вигляду;

е) фінансові ресурси формуються та використовуються у процесі фінансової діяльності підприємства, фінансових відносин;

ф) фінансові ресурси здійснюють приріст грошових засобів;

г) фінансові ресурси забезпечують фінансування поточної, інвестиційної, дивідендної політики.

Враховуючи вищезазначені властивості, нами було сформоване авторське визначення фінансових ресурсів. Фінансові ресурси – це сукупність грошових ресурсів підприємства, що формуються і використовуються у процесі фінансових відносин, перебувають у фондовій та у не фондовій формах, забезпечують фінансування видів та напрямів фінансово-господарської діяльності, забезпечують приріст грошових засобів з метою безперебійного функціонування підприємства.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є аналіз сутності фінансових ресурсів та пошук напрямів підвищення ефективності їх використання.

Виклад основного матеріалу. Проведений аналіз дає змогу зробити висновок про те, що економічна нестабільність найбільш гостро позначилася на реальному секторі економіки. При цьому йдеться, що різке падіння обсягів виробництва,

яке супроводжується скороченням власних джерел фінансування виробництва, зниження інвестиційної діяльності підприємств. За таких умов посилюється непередбачуваність при формуванні фінансових ресурсів та підвищується ризик «недоотримання» фінансових коштів. Ключовою проблемою, що обумовила зниження поточної фінансової стійкості підприємств, є дефіцит грошових оборотних коштів, необхідних для забезпечення поточного виробництва. Хронічний брак фінансових ресурсів призвів до переходу підприємств на взаємне кредитування. Основними причинами є поглиблення диспропорцій у розвитку реального сектора і сфери обігу (відтік фінансових ресурсів з матеріального виробництва), не розробленість правових норм регулювання деяких видів економічної діяльності, відсутність дієвого механізму ціноутворення та незбалансованість між попитом і пропозицією [7, с. 17].

Слід згадати про фінансово-економічну кризу 2008-2009 рр., яка зумовила деформацію усього відтворювального процесу та виявила неефективність зв'язків між виробництвом, обміном та споживанням. Україна належить до тих країн, які найбільше постраждали від світового фінансово – економічного обвалу. У кризовому 2009 р. оборот роздрібною торгівлі в Україні зменшився на 11,7 млрд. грн., оптовий товарооборот підприємств – на 189,5 млрд. грн., а обсяг ВВП на – 33,3 млрд. грн. (при тому, що індекс споживчих цін становив 112,3%). [9, с. 25, 27, 275] Зараз для більшості підприємств першочерговими стали завдання підтримки стійкого виробництва, стабілізації поточної фінансової діяльності.

В умовах, коли всі галузі економіки переживають фазу депресивного розвитку, поживавлення господарської активності в реальному секторі можливо на основі припливу зовнішніх інвестицій, в тому числі і з бюджету. Однак в останні роки державне фінансування економічних програм практично згорнуто. Основна частина виробничих капіталовкладень здійснюється за рахунок внутрішніх коштів підприємств, перш за все амортизації, а вкладення в основний і оборотний капітал за рахунок заощаджень залишаються на вкрай низькому рівні.

Основними способами фінансового оздоровлення суб'єктів господарювання мають стати:

- створення фінансових, юридичних обліково-контрольних умов для формування та використання за цільовим призначенням фондів амортизаційних відрахувань;
- подолання витоку капіталу з галузей матеріального виробництва в сферу обігу і за кордон;
- підвищення норми накопичення за рахунок капіталізації чистого прибутку;
- акумулювання національних і валютних заощаджень населення для подальшого їх перетворення на реальний промисловий і фінансовий капітал;
- повинен діяти ефективний товарний ринок (товари продаються та купуються найкращим чином, діє внутрішня і зовнішня конкуренція) [7, с. 19].

Висновки і пропозиції. Таким чином, велике значення на підприємствах має фінансовий менеджмент, бо успішна діяльність підприємства неможлива без раціонального управління фінансовими ресурсами. Раціональне управління фінансовими ресурсами має бути спрямованим на:

- виживання фірми в умовах конкурентної боротьби;

- запобігання банкрутства і великих фінансових невдач;
- лідерство в боротьбі з конкурентами;
- максимізація ринкової вартості фірми;
- прийнятні темпи росту економічного потенціалу фірми;
- ріст обсягів виробництва і реалізації;
- максимізація прибутку;
- мінімізація витрат;
- забезпечення рентабельної діяльності.

Потрібно зважати на структуру джерел формування та використання фінансових ресурсів, і в першу чергу, на питому вагу власних. Велика питома вага залучених засобів збільшує фінансову

залежність та супроводжується додатковими витратами на сплату високих відсотків по кредитах комерційних банків, дивідендів по акціях і облігаціям і ускладнює ліквідність балансу підприємств. Розмір і структура фінансових ресурсів багато в чому залежать від обсягу виробництва і його ефективності. Постійне зростання виробництва і підвищення його ефективності є основою збільшення його фінансових ресурсів. Наявність фінансових ресурсів у достатній кількості і ефективно їх використання визначають фінансовий стан підприємств, фінансову стійкість, платоспроможність і ліквідність, а також є запорукою довготривалого функціонування.

Список літератури:

1. Буряк Л.Д. Фінансовий менеджмент у малому бізнесі / Буряк Л.Д. – К., 2007. – 432 с.
2. Виговська В.В. Управління фінансовими ресурсами суб'єктів малого підприємництва / Виговська В.В. – К., 2006. – 445 с.
3. Герасименко О.В. Фінанси підприємств (термін. словн.) / Герасименко О.В. Роганова Г.О. – К., 2007. – 148 с.
4. Гребельний В.І. Фінанси підприємств / Гребельний В.І. – К., 2004. – 232 с.
5. Кисельова О. Структурні особливості зовнішньоекономічної діяльності України / Кисельова О. // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 4. – С. 93-101.
6. Клочко В. Глобалізація та особливості сучасної економічної кризи / Клочко В. // Економіка України. – 2011. – № 9. – С. 27-37.
7. Мазаракі А. Риннок споживчих товарів в Україні: посткризові тенденції / Мазаракі А. Лагутін В. // Економіка України. – 2011. – № 9. – С. 17-26.
8. Мацибора Т. Конкурентоспроможність як фактор інвестиційної привабливості видів економічної діяльності / Мацибора Т. // Економіка України. – 2011. – № 9. – С. 38-42.
9. Статистичний щорічник України за 2009 рік. – К., 2010. – 465 с.
10. Соколик М. Диспропорції у розвитку споживчого ринку України / Соколик М. // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 3. – С. 47-53.
11. Тищук Т. Оцінка міжгалузевих ефектів стимулювання попиту на продукцію окремих галузей економіки України / Тищук Т. // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 3. – С. 23-25.

Ушакова М. В.

Киевский национальный торгово-экономический университет

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

В статье раскрыто значение управления финансовыми ресурсами в системе менеджмента предприятия. Определены основные причины, что мешают процессу формирования и эффективного использования финансовых ресурсов. Предложены направления усовершенствования управления финансовыми ресурсами предприятий.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, управление финансовыми ресурсами, система управления финансовыми ресурсами, формирование и использование финансовых ресурсов, финансовые механизмы.

Ushakova M. V.

Kyiv National University of Trade and Economics

MANAGEMENT OF FINANCIAL RESOURCES

Summary

In the article the importance of financial management resources in enterprise management is defined. The main reasons preventing the formation process and effective use of resources are determined. Improving directions of financial management of enterprises are offered.

Key words: financial resources, financial management system, Financial management, development and use of financial resources, financial mechanisms.

УДК 658.7:001.895

Фалович В. А.

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ЖИТТЄВИЙ ЦИКЛ ТЕХНОЛОГІЇ RFID В ЛАНЦЮЗІ ПОСТАВОК ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Реалізація бізнес-процесів в ланцюзі поставок вимагає використання сучасних ІТ технологій для обміну інформацією між окремими учасниками. Забезпечення ефективного обміну інформації можливе завдяки застосуванню технології RFID. У статті представлені особливо ефективні сфери управління в ланцюзі поставок, в яких проводиться використання RFID технології.

Ключові слова: ланцюг поставок, життєвий цикл, бізнес-процес, інформаційні системи, технологія RFID.

Постановка проблеми. Ефективність функціонування ланцюга поставок, в значній мірі, залежить від обраної його учасниками інформаційної системи, яка забезпечує співробітництво партнерів в ланцюзі поставок. Одним із підходів удосконалення інформаційної системи є застосування технології радіочастотної ідентифікації (RFID, англ. Radio Frequency Identification), яка сьогодні використовується в різноманітних сферах, коли потрібен оперативний і точний контроль, відстеження переміщень матеріальних потоків у ланцюзі поставок. Мета інвестицій в RFID не допустити обмеження потужності інформаційної системи у дилера або дистриб'ютора, щоб вони мали достатню обчислювальну потужність для обробки величезних обсягів даних та інформації, необхідної для ефективного функціонування RFID. Впровадження RFID потребує використання інформаційних систем з певними характеристиками [1], які:

- дозволять реалізовувати принципи функціонування ланцюгів поставок на основі партнерства, тобто для кожного з учасників уможливиться вчасне отримання повної інформації,
- дозволяють зберігання, обробку, перегляд і аналіз даних, а також формування інформації потрібної форми та змісту,
- є саме такого типу, що їх структура і концепція забезпечуватиме розвиток майбутніх потреб ланцюга поставок в інформаційній сфері.

Саме наявність вищезгаданих вимог до інформаційних систем, які стосуються підтримки процесу управління і забезпечують ефективний потік інформації, є необхідним фактором для забезпечення ефективності бізнес-процесів в ланцюгу поставок. А використання можливостей RFID в сфері логістики стосується управління поставками, тарою, запчастинами, технічним обслуговуванням і ремонтами, складуванням, виробничим процесом, безпекою продуктів (запобігання крадіжкам), поверненнями товару, відходами виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Згідно з даними дослідження Accenture, ініціатива щодо впровадження RFID є великою проблемою для підприємств, оскільки багато підприємств вважають, що вартість однієї RFID мітки все ще дуже велика і знаходиться в межах 50-75 центів кожна. Це досить висока ціна, тому здавалося б, що використання цієї технології є доцільним тільки для певних груп продуктів: товарів розкоші або продуктів, які вимагають великих зусиль щодо забезпечення високого рівня безпеки. Але дослідження показали, що реальність інша, оскільки за останні кілька років, починаючи з 2008 р., ціни на RFID технології різко впали, майже в три рази (рис. 1).

Сьогодні за інформацією від основних постачальників технології ціна становить 5-10 центів, хоча, звичайно, вона залежить від кількості та типу міток, але оцінювання переваг, які можуть бути отри-

Щорічне зниження ціни за 1 тег в технології RFID

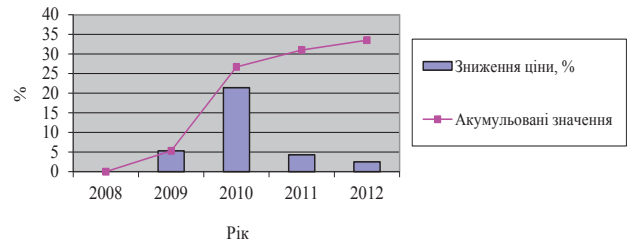


Рис. 1. Світові тенденції зниження вартості однієї мітки технології RFID

Джерело: на підставі [2]

мані в результаті використання RFID технології, дозволяє зробити висновок, що вона дійсно стає все більш доступною і ефективною технологією.

Інформація отримана при обстеженні показує, що якщо ціни не змінюватимуться, то більшість підприємств, особливо, роздрібною торгівлі, протягом п'яти років, будуть користувачами RFID технології.

Вже сьогодні ціна RFID-мітки може бути знижена, бо спільний проект співробітників Національного університету Сунчхон (Sunchon National University, Південна Корея) і Університету Райса (Rice University, США) працює над альтернативним рішенням існуючим чіпам RFID, Традиційні RFID-чіпи виробляються з кремнію і є досить дорогими. Ціна RFID-мітки нового покоління складе близько \$0,03 і вчені обіцяють зниження вартості до \$0,01 і нижче [3].

Була вирішена і друга проблема – впровадження RFID-чіпа в упаковку товару. У цьому випадку радіочастотні мітки виробляють методом друку на зразок струменевого. Вони гнучкі і можуть бути нанесені на будь-яку поверхню: паперову, пластикову або ж поліетиленову. Великі торговельні компанії цей проект дуже зацікавили, бо дозволяє спростити облік товарів, полегшити процес їх придбання у магазинах, бо інформація може зчитуватись відразу про всі товари, які знаходяться в кошику. Ця технологія ще потребує доопрацювання, бо в існуючих гнучких RFID-мітках, які займають площу стандартного штрихкоду, може зберігатися лише один біт інформації, але в майбутньому цей показник планують збільшити до 96 біт, яких вже вистачить для зберігання даних про товар і навіть час знаходження його на складі або торговельному залі [3].

Метою статті є виявлення в ланцюгу поставок сфер діяльності, в яких використання RFID технологій в забезпеченні інформацією інформаційних систем є особливо ефективним

Виклад основного матеріалу. Умови застосування технології RFID залежать від структури

ланцюгів поставок, тобто від вертикальної чи горизонтальної інтеграційної структури ланцюга поставок, типу бізнес-процесів, взаємозалежності підприємства від факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, таких як безпека, конфіденційність, стандарти, які відіграють важливу роль в контролюванні ефективністю і результативністю цієї технології. Система управління ланцюгами поставок в значній мірі залежить від характеру зв'язків між партнерами, що впливає на тип необхідної інформації, швидкості і доступу до неї. Характер матеріальних потреб, методи поповнення запасів, масове виробництво зумовлюють інформаційні потреби, які дозволяє вирішити саме технологія RFID.

Система управління ланцюгами поставок (англ. supply chain management, SCM) з одного боку, це – організаційна стратегія, а з другого – прикладне програмне забезпечення, яке призначене для автоматизації і управління всіма етапами матеріального потоку. На рис. 2 візуально показано місце відомих технологій в аспекті їх життєвого циклу.

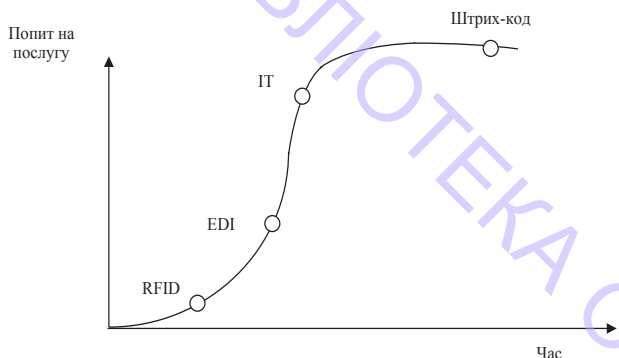


Рис. 2. Фази життєвого циклу різних технологій, задіяних в ланцюгах поставок

Джерело: власна розробка

Сьогодні RFID знаходиться в фазі зростання життєвого циклу, але ця технологія швидко розвивається, то в недалекому майбутньому в багатьох сферах вона замінить штрих-код і витіснить його з ринку. SCM-системи охоплюють весь товарний цикл: закупівлю сировини, виробництво, збут товару. Виділяють шість основних сфер, на яких зосереджено управління ланцюгами поставок: постачання, виробництво, місце знаходження, запаси, транспортування та супроводжувальна інформація.

Залежно від того як поділені, організовані, підпорядковані і оптимізовані ланки ланцюга поставок можна стверджувати про «зрілість» організації [4] щодо впровадження технічної інфраструктури RFID для логістики. RFID технологія в ланцюгу поставок має безпосередній вплив на:

- автоматизацію (пришвидження процесів, які виконувалися вручну, наприклад, сканування товарної одиниці або введення даних про товар в інформаційну систему);
- плинність (підвищення безпеки та виявлення перешкод у товарорусі, і, таким чином, підвищення якості інформації, що надходить в систему);
- ефективність (скорочення тривалості процесу, необхідного для сканування, пошуку і відстеження продукції);
- контролювання (за умовами, надійністю, актуальністю інформації, яка необхідна для прийняття рішень);
- зростання продуктивності праці (забезпечення необхідними інструментами для поліпшення

відносин з клієнтами та партнерами, співпраці між учасниками ланцюга поставок).

Майерсон [4] запропонував модель дослідження «зрілості» організації для впровадження RFID, яка складається з п'яти етапів, які в сфері логістики можна охарактеризувати таким чином: пілотні дослідження, логістична діяльність, організаційна діяльність, прозорість (visibility) процесів в ланцюгу поставок і, останнє, оптимізація логістичних процесів.

Пілотні дослідження мають місце, якщо не забезпечені необхідні умови для розвитку системи управління з інфраструктурою RFID. На цьому етапі проводиться дослідження і виявлення необхідних заходів покращення інфраструктури. Не має гарантії отримання оптимальної системи управління, процес тестування інфраструктури, яка постійно змінюється, виявляє її вади і недоліки.

На другому етапі (логістичні проекти) проектування інфраструктури RFID застосовується політика введення добрих практик, розроблених в процесі реалізації пілотних проектів. Вони не завжди використовуються на другому етапі, але є основою для наступних удосконалень. Процеси, які реалізуються, підлягають оцінці і встановленню контрольних процедур, які необхідні для запобігання неавторизованих змін в процесі. Це вимагає створення певної політики формування проекту, який базується на співпраці керівників усіх ланок ланцюга поставок.

На третьому етапі (організаційна діяльність) стандартизований процес розвитку доповнюється дотичною діяльністю, яка стосується навчання персоналу, що проводиться з метою отримання працівниками і менеджерами усіх ланок певних знань і необхідних навиків для виконання визначених обов'язків в процесі управління. Також розробляється документація, яка повинна включати такі параметри: критерії готовності, час і процедури виконання поставок до місця призначення з використанням RFID, графік виконання поставок.

На четвертому етапі (стадія прозорості) встановлюються показники, які дозволяють дослідити в реальному часі переміщення продукту з одного пункту до другого в ланцюзі поставок. Завдяки цьому визначається ступінь проходження з врахуванням допустимої нижньої межі тривалості процесу. Розробляються дії на випадок перевищення лімітів з метою усунення проблем.

На п'ятому етапі (етап оптимізації) уся організація зосереджується на безперервному вдосконаленні процесів, впроваджуються заходи, що мають запобігати виникненню помилок системи і їх подальшого повторення. Підсумовуються загальні витрати і результати від застосування нових технологій з метою вдосконалення процесу, що забезпечує прозорість і моніторинг процесів в ланцюгу поставок.

Ступінь зрілості ланцюга поставок визначають різні чинники, до яких можна зарахувати втрачені користі, якими є клієнти, потребу яких не було вчасно задоволено з причини відсутності запасів, занадто високий рівень частки повернень продукту в обсязі продажу. Не враховуються повернення з приводу можливих ремонтів або періодичного зберігання. До інших причин виникнення повернень належать: низький попит на продукт, записані скасування позиції товару перед реалізацією поставки, пошкодження під час транспортування, невідповідність комплектації товару до накладних, товар знятий в процесі транспортування у зв'язку зі зміною місця призначення [5].

Виробники можуть користуватися перевагою, яку надає встановлення RFID мітки усередині товару, щоб повернути підроблену продукцію назад до роздрібника.

Забезпечення більшої зрілості ланцюга поставок вимагає обмеження числа повернень до акцептованого рівня. Ступінь зрілості досягає оптимального рівня, якщо відмова у визначеному часі не відбувається, клієнти задоволені інформацією, яку легко і швидко можуть отримати, а керівництво задоволене способом, в який бізнес-процеси пристосовуються до мінливих вимог клієнтів та уможливорюється застосування активних заходів для запобігання виникнення дефектів, зменшення кількості відмов і повернень.

Отже, технологія RFID придатна там, де важливо забезпечити прозорість матеріального потоку та складування; контроль за дорогими матеріалами, комплектуючими та готовою продукцією; зменшення випадків крадіжок продукції; підвищення ефективності виробництва; виявлення підрбок; інвентаризацію великих партій товару.

До ключових питань, що стосуються впровадження технології RFID, належать: складність процесів впровадження, інтеграції і безпеки. Одним з найскладніших завдань що стоять перед підприємствами, де впроваджується технологія RFID, є її інтеграція з іншими інформаційними системами як внутрішніми так і зовнішніми в ланцюзі поставок, тобто стає необхідністю перепроєктування бізнес-процесів для досягнення стратегічної переваги.

Використання рішень в області ідентифікації товарної одиниці за допомогою технології RFID вимагає розроблення основних напрямків їх використання в управлінні ланцюгами поставок, таких як пошук даних в ланцюзі поставок; відстеження товарів в реальному часі; планування ланцюга поставок і операційна оптимізація, організаційні покращання в порівнянні з найкращою практикою [6].

У цьому контексті необхідно визначити ступінь впливу носіїв інформації RFID на продуктивність ланцюга поставок, аналіз даних, управління запасами, транспортування і забезпечення прозорості процесів ланцюга поставок.

Аналіз даних вимагає оцінки, яка стосується об'єктів, обладнання, транспортування, вартості та клієнтів в цілому у ланцюзі поставок.

Управління запасами включає потік сировини, продукції в процесі виробництва і готових виробів в ланцюзі поставок. Зміна політики запасів може мати вплив на ланцюг поставок, його продуктивність і швидкість обороту.

Чіткість в сфері транспортування дозволяє отримувати інформацію про запаси продукції, яка переміщається з одної ланки до другої в ланцюзі поставок. Транспортування включає багато комбінацій і схем маршрутів, з яких кожен характеризується конкретними заходами, що виникають з індивідуальних особливостей конкретного типу

транспорту. Вид транспорту має великий вплив на швидкість переміщення в ланцюгу поставок і величину витрат.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Прозорість ланцюга поставок забезпечує надання інформації про поточний стан, що дозволяє оцінювати фізичну локалізацію в мережі ланцюга поставок, де продукція зберігається або транспортується. Основними типами об'єктів, в яких продукти, сировина чи матеріали зберігаються, це є місця виробництва і складування. Локалізація, потужність і гнучкість пристроїв мають значний вплив на продуктивність ланцюга поставок, а мітки RFID збирають необхідні дані для остаточного аналізу, чим забезпечують успіх організації у всіх областях ланцюга поставок. Збір даних, автоматичним чи ручним способом, впливає на ланцюг поставок багатьма різними способами, до яких можна віднести [7]:

- надання інформації про «вузькі» місця у діяльності партнерів ланцюга поставок, що є необхідним для координації діяльності, мінімізації витрат і максимізації прибутків усіх партнерів в ланцюзі поставок;

- поточна інформація для щоденної діяльності, яка виникає під час реалізації замовлень, є необхідна на всіх ланках ланцюга поставок, бо має вплив на планування виробництва, побудову графіків, величину партії у поставках, оптимальний час і швидкість потоку. Цей час особливо важливий з точки зору мінімізації витрат, зменшення надлишкових запасів, і задоволення потреб клієнтів. Дані, що надходять з автоматичної ідентифікації за допомогою RFID використовуються системами управління для забезпечення прозорості на складах, центрах дистрибуції. Цю інформацію можна використовувати для планування запасів підприємства (ERP), модернізацію систем обліку замовлень, для систем транспортування з метою забезпечення більш ефективного управління;

- інформація стає більш важливою ніж виробництво, оскільки сприяє підвищенню ефективності постачання чи збуту продукції. Точність і своєчасність інформації є необхідною в конкретних бізнес-процесах для уникання надмірного розширення систем ERP або SCM;

- особливо важливу роль в управлінні ланцюгом поставок інформація відіграє планування попиту, оскільки на практиці часто розповсюджені такий званий ефект Форреста, причиною виникнення якого є відсутність достатньо достовірних даних. Саме використання RFID дозволяє отримувати детальну інформацію, яка стосується запасів готової продукції, продукції у реальному часі, яка знаходиться у виробництві [8]. Дані отримані з допомогою RFID дозволяють усунути помилки [9], які можуть виникати через людський фактор, чим краще задовольнити очікування клієнтів, що безпосередньо впливає на покращення функціонування і продуктивності ланцюгів поставок.

Список літератури:

1. Angles R., RFID technologies: Supply-chain applications and implementation issues, Information Systems Management, vol. 22/2005, no. 1.
2. Технологія RFID [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rid-ls.eu/ua/produkty/rfid/identyfikatsiya-produktiv-i-tovariv>.
3. Нові RFID-мітки замінюють традиційні штрих-коди [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://starodub.org.ua/2010/03/29/rfid/#sthash.AEf19hRN.dpuf>.
4. Myerson J.M., RFID in the Supply Chain. A Guide to Selection and Implementation, Auerbach Publications Taylor&Francis Group, New York 2007.
5. Polskie Organizacje i firmy zwi zane z RFID [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.axrfid.com (12.12.2011).

6. Sabbaghi A. and G. Vaidyanathan. Efficiency of RFID in supply chain management: Strategic benefits and challenges, Issues in Information Systems, vol. 8/2007, no. 2.
7. Sari K. Exploring the impacts of RFID technology on supply chain performance, European Journal of Operational Research, Vol. 207(1)/2010.
8. Hanus P., Informacja i luki informacyjne w łańcuchu dostaw, [w:] J. Jaworski, A. Mytlewski (red. naukowa), Funkcjonowanie systemów logistycznych, Prace Naukowe WSB w Gdańsku ,Tom 2/2009.
9. Ширяєва С.В. Застосування RFID-технології при здійсненні перевезень швидкопсувних вантажів. / С. В. Ширяєва, Н. Ю. Селіванова // Вісник НТУ – К. : НТУ, 2012. – Вип. 26. – С. 375-379.
10. Bose I., R. Pal, Auto-ID: Managing anything, anywhere, anytime in the supply chain, Communications of the ACM, vol. 48/2005, no. 8.

Фалович В. А.

Тернопольский национальный технический университет имени Ивана Пулюя

ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ТЕХНОЛОГИИ RFID В ЦЕПИ ПОСТАВОК ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Резюме

Реализация бизнес-процессов в цепи поставок требует использования современных ИТ технологий для обмена информацией между отдельными участниками. Обеспечение эффективного обмена информацией возможно благодаря применению технологии RFID. В статье представлены особенно эффективны сфере управления в цепи поставок, в которых проводится использование RFID технологии.

Ключевые слова: цепь поставок, жизненный цикл, бизнес-процесс, информационные системы, технология RFID.

Falovich V. A.

Ternopil State Technical University named after Ivan Pul'uj

RFID TECHNOLOGY LIFE CYCLE IN THE SUPPLY CHAIN OF INDUSTRIAL PRODUCTS

Summary

The implementation of business processes in the supply chain requires the usage of modern information technologies with the aim of information exchange between different parties. Ensurance of effective information exchange is possible through the application of RFID technology. The most effective spheres of management in supply chain, which use the RFID technology are presented in the article.

Key words: supply chain, life cycle, business process, information systems, RFID technology.

УДК 659.126:657.421.3

Федорець М. С.

Федорець А. В.

Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

БРЕНД ЯК ОБ'ЄКТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Стаття присвячена уточненню, теоретичному обґрунтуванню та практичному вирішенню комплексу проблем, що пов'язані з обліком бренду як виду нематеріальних активів підприємства.

Ключові слова: бренд, брендинг, нематеріальні активи, торговельні марки, облік бренда.

Постановка проблеми. Будь-які трансформаційні процеси в економіці впливають на розвиток обліку. Сучасна світова економіка характеризується як інформаційна або економіка знань. При цьому основним критерієм успішності роботи підприємства стала його ринкова капіталізація [1, с. 46].

Останнім часом різниця між балансовою та ринковою вартістю капіталу постійно збільшується за рахунок того, що в бухгалтерському обліку відповідно до діючих стандартів відображається лише незначна частина інтелектуального капіталу у вигляді нематеріальних активів (вартість ліцензій, комп'ютерних програм) або ставиться прочерк. Традиційні погляди на бухгалтерський облік і звітність вимагають перегляду з урахуванням зростання ролі інтелектуального капіталу, а у його складі бренду, як ключового чинника зростання вартості підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні засади обліку нематеріальних активів досліджували Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, М.В. Кужельний, Н.М. Малюга, В.Б. Мосаковський, В.М. Пархоменко, О.А. Петрик, В.В. Сопко, Л.К. Сук, Н.М. Ткаченко та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим бренд розглядається як незначна складова частина нематеріальних активів і не досліджується як окремий об'єкт обліку. Практично відсутні наукові праці та методичні рекомендації, які б цілісно представляли систему бухгалтерського обліку бренда і брендинга, засновану на врахуванні їх специфіки як об'єктів маркетингового управління і особливостей ринкового середовища у вітчизняній економіці.

Розширення сфери використання бренду, недосконалість законодавчої бази та класифікації, недостатня розробка методики оцінки зумовлюють потребу в удосконаленні його обліку.

Дискусійний характер досліджених питань доповнюється неоднозначністю понятійного апарату. Відсутня єдність у трактуванні та співвідношенні термінів «бренд» і «товарний знак», «торговельна марка» у бухгалтерському обліку, податковому законодавстві й оціночній діяльності.

У зв'язку з цим постала потреба розробки методичних і практичних засад бухгалтерського обліку брендів з метою інформаційного забезпечення системи маркетингового управління та вартісної оцінки в процесі його комерційного використання.

Мета статті полягає в теоретичному і методичному обґрунтуванні доцільності виділення бренда як окремого облікового об'єкта у складі нематеріальних активів.

Виклад основного матеріалу. Нематеріальні активи як облікова категорія та економічний об'єкт впроваджені в українську облікову практику на основі ідеології МСФЗ 38 «Нематеріальні активи». Але незважаючи на наявні дослідження з даної тематики та існування П(С)БО 8 «Немате-

ріальні активи» [1], дана категорія є до кінця не розробленою, а методика їх обліку не забезпечує ефективність управління цими об'єктами та проведення ефективної інноваційної діяльності підприємств.

Про недостатню розробленість проблеми розуміння сутності бренду як виду нематеріальних активів свідчить суперечність в нормативних актах щодо визначення поняття «бренд», відсутня також єдність у підходах вчених з даного проблемного питання.

Термін «бренд» прийшов в українську мову з англійської і має цілу низку значень. Його буквальный переклад – фабрична марка, клеймо виробника. З давніх часів бренду удостоювався лише високоякісний товар. Предмет, що таврується, виділявся серед аналогічних, набуваючи індивідуальності. Продукція з брендом завжди продавалася за вищою ціною. За оцінками фахівців ціна товарів на світовому ринку, маркованих брендом вище на 15-25%, ніж немаркованих [3, с. 16]. У розмовній мові це слово найчастіше використовується як характеристика певної торговельної марки.

В економічній літературі сутність поняття «бренд» розкривається науковцями з різних позицій, окремі з них наведені у таблиці 1.

Всі ці визначення «бренду» говорять про те, що цей термін зараз є одним з найбільш популярних в маркетинговій діяльності, але він залишається незрозумілим й мало використовуваним у повсякденному житті споживача. Тому питання визначення бренду залишається дуже актуальним й досі [12, с. 136].

У літературних джерелах дуже часто можна знайти ототожнення поняття «бренд» і «торговельної марки». Однак між поняттями є як зв'язок, так і відмінності, що полягають у наступному:

1. Товар-бренд здатний завоювати більшу частку ринку, ніж аналогічний товар під торговельною маркою, що не є брендом.

2. Попит на товар-бренд, росте більш високими темпами, ніж попит на аналогічний товар під торговельною маркою, що не є брендом.

3. Товар-бренд можна позиціонувати в більш високих цінових діапазонах, ніж аналогічний товар під торговельною маркою, що не є брендом.

4. Наявність у продавця брендів полегшує роботу з маркетинговими посередниками, оскільки бренди приносять більше прибутку з метра торговельної площі.

5. Близько 25-50% покупців брендівих товарів готові відкласти покупку, ніж купувати товар-замінник.

Науковці вказують, що бренд включає в себе сам товар або послугу з усіма характеристиками: ім'я, логотип, певний дизайн, та інші символи, зареєстровані належним чином, інформацію про переваги та вигоди продукту, інформацію про споживача [16, с. 31]. З цього виходить, що тор-

Таблиця 1

Визначення дефініції «бренд» в економічній літературі

№	Автор	Визначення
1	Американська асоціація маркетингу	Бренд – це назва, термін, знак, символ або дизайн, а також їх комбінації, які призначені для ідентифікації товарів або послуг одного продавця або групи продавців і для відмінності їх від товарів або послуг конкурентів [4, с. 1].
2	Вікіпедія	Бренд (англ. <i>brand</i>) – комплекс понять, які узагальнюють уявлення людей про відповідний товар, послугу, компанію або особистість [5].
3	Демидов О.	Бренд – це торгівельна марка, ідентифікована в масовій свідомості [6, с. 10].
4	Дойл П.	Бренд – це сукупність, що складається з продукту, який задовольняє функціональним потребам споживачів, так і з додаткової цінності, спонукаючої покупців відчувати велике задоволення з приводу того, що даний бренд володіє вищою якістю і більше личить їм, ніж аналогічні бренди, пропонувані конкурентами [7, с. 43].
5	Кромская Э.	Бренд – це образне поєднання самого товару або послуги з набором властивих йому характеристик, очікувань та асоціацій, які виникають у споживача товару [8, с. 8].
6	Малинка О.	Бренд є важливим елементом місії компанії, яка, як відомо, деталізує статус фірми, забезпечує напрям та орієнтири для визначення цілей і стратегій на різних організаційних рівнях, визначає власне причину існування компанії. Бренди, які ми вибираємо, і компанії, яким симпатизуємо, є відображенням нашої власної ідентичності [9, с.34].
7	Маріотті Дж.	Бренд – це переконлива обіцянка якості, обслуговування і цінності на тривалий період, що підтверджується випробуванням продукту, повторними покупками і задоволенням від використання [10, с. 14].
8	Огілві Д.	Бренд – це невідчутна сума властивостей продукту: його імені, упаковки й ціни, його історії, репутації і способу рекламування [11, с. 25].
9	Окландер М.А.	Бренд – це відома торговельна марка, яка має постійно високу лояльність покупців, за рахунок чого формується додатковий прибуток [12, с. 45].
10	Савельєв Є.В.	Бренд – це вдало диференційована товарна марка, тобто така, що у свідомості споживача асоціюється з певними перевагами чи вигодами, чітко вирізняється з-поміж марок конкурентів і характеризується високим рівнем лояльності з боку споживачів [13, с. 77].
11	Фелдвік П.	Бренд – це набір сприйнять в уяві споживача [14, с. 76].
12	Петтис Ч.	Бренд – це запатентований візуальний, емоційний, раціональний та культурний образ, який асоціюється з компанією або продуктом [15, с. 1].

говельна марка є складовим елементом бренду. А сильний бренд є найціннішим активом, яким може володіти компанія.

Отже, вважаємо, бренд – це ідентифікований та зареєстрований певним чином вид нематеріального активу, який представляє собою сукупність елементів, що формують властивості продукту (послуги), відрізняють його від аналогічних, сприяють конкурентоспроможності, та отриманню додаткового прибутку: ім'я (термін), знак (символ), ціна, дизайн (упаковка), назва фірми, її історія та репутація, інші.

М.А. Окландер визначає, що сукупність дій фірми, направлених на реалізацію певної стратегії просування її товарів і послуг, тобто на створення бренду, є брендингом [12, с. 124]. На наш погляд, найбільш вдалим є визначення брендингу як процесу, що складається з сукупності дій, спрямованих на створення, просування та розвиток бренду.

Сьогодні існує нова тенденція в дослідженнях щодо відображення в обліку нематеріальних активів. Деякі автори, ґрунтуючись на вивченні міжнародного досвіду вважають, що невизнання в обліку окремих нематеріальних активів, які втілюють у собі потенційні економічні вигоди, призводить до втрати релевантності бухгалтерської інформації, ознакою якої є постійно зростаюча різниця між балансовою і ринковою вартістю компанії [17, с. 30]. Отже, традиційні звіти не надають достовірну інформацію про нематеріальні чинники цінності компанії, оскільки вони не відображаються в обліку, а інвестиції в них списуються на поточні витрати підприємства. Як наслідок, інвесторам надають консервативні оцінки поточної вартості підприємства та його здатності до створення багатства загалом. Тому необхідно забезпечити бухгалтерській звітності більш надійну інформацію про такі нематеріальні активи, як вартість бренду.

Цього можна досягти розширенням діючої моделі обліку та забезпеченням добровільного роз-

криття керівництвом ймовірного впливу нематеріальних активів на майбутню дохідність компанії [17, с. 31].

Питання полягає у тому, що якщо інвестиції в такий вид інтелектуального капіталу, як бренд, є джерелом майбутніх економічних вигід, то чому їх не відображати в обліку і звітності. Вчені вказують, що за кваліфікованого менеджменту максимальна сума прибутку від інвестицій в інтелектуальний капітал, до якого входять і бренди, майже втричі перевищує прибуток від інвестицій у техніку. Також відмічається зв'язок між ринковою вартістю компаній та інвестиціями в дослідження, розробки, створення та розвиток брендів [17, с. 32].

Отже, враховуючи встановлені стандартами бухгалтерського обліку чіткі критерії й умови визнання нематеріальних активів в обліку, необхідно для більшої прозорості розкривати інформацію про наявність всіх нематеріальних чинників у примітках до звітності. Тобто розширити п. 37.4 П(С)БО 8 щодо вимоги розкриття інформації про загальну суму витрат на розробку (створення), впровадження, просування, розвиток брендів та інші витрати капітального характеру з формування такого виду нематеріальних активів підприємства.

Вважаємо, що головною причиною неврахування брендів у вітчизняному бухгалтерському обліку як його об'єкту є відсутність нормативно-правового та організаційно-методичного забезпечення обліку брендів у складі нематеріальних активів. І, як наслідок, нездатність системи бухгалтерського обліку задовольнити сучасні інформаційні запити її користувачів – оцінювачів, інвесторів, кредиторів, маркетингової служби.

Зараз у вітчизняній обліковій практиці склалися два методичні підходи до відображення торговельних марок в обліку: підхід капіталізації витрат на створення торговельної марки та підхід списання вартості торговельної марки на по-

точні витрати підприємства. З приводу того, що торговельну марку ми розглядаємо як складовий елемент бренду підприємства, тому і облік витрат щодо його створення можна розглядати також за такими напрямками.

Окремі науковці, такі як Рудченко Ю.С., для обліково-інформаційного забезпечення грошової оцінки торговельних марок, витрати, пов'язані з її розробкою, реєстрацією та рекламною кампанією, пропонують класифікувати за двома групами: капітальні витрати – витрати, що включаються до первісної вартості торговельної марки; витрати некапітального характеру – витрати, які не відносяться до первісної вартості торговельної марки, але пов'язані з її створенням і впливають на формування її ринкової ціни [18, с. 13].

Потрібно вказати, що застосування того чи іншого підходу залежить від рівня регламентації даного питання в законодавстві. Відповідно до чинного П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» [2], якщо підприємство придбає бренд, створений іншим суб'єктом господарювання, і він відповідає умовам щодо існування імовірності одержання майбутніх економічних вигод, пов'язаних з його використанням, його вартість може бути достовірно визначена, то такі витрати з придбання бренду формують його первісну вартість. Для цього вони накопичуються за дебетом рахунку 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів», а вже потім на підставі складеного Акту бренд оприбутковується і обліковується на рахунку 12 «Нематеріальні активи».

Разом з тим, в абзаці 6 пункту 9 П(С)БО 8 вказано, що витрати підприємства на самостійне створення, розвиток та подальше просування брендів не можуть бути капіталізовані та визнані нематеріальними активами, а підлягають списанню на витрати звітного періоду. Цей пункт стосується торговельних марок (знаків), а тому й брендів. Таким чином, згідно з П(С)БО 8 витрати на дослідження й розробку брендів не визнаються в обліку як капітальні інвестиції, а тому відповідно до Методичних рекомендацій з обліку нематеріальних активів [19] загальною сумою відносяться на рахунок 941 «Витрати на дослідження розробки» та інші рахунки витрат. У свою чергу, в обліку також не узагальнюються витрати на просування на ринку, рекламу та інше розповсюдження інформації стосовно бренду, які є суттєвою складовою його вартості і створюють актив довгострокового користування. Вони вважаються поточними витратами звітного періоду, а тому обліковуються на рахунках 92, 93, 94.

Однак, вважаємо, що ця норма суперечить принципу повного висвітлення, передбаченого Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», бо це призводить до заниження фінансово-майнового стану підприємства, тому що до його складу не входить значний у вартісному сенсі вид активу – бренд, який об'єктивно збільшує ринкову ціну суб'єкта діяльності. Тому пропонується виключити з П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» вищезазначену норму, оскільки брендам, які розроблені і мають бути зареєстровані підприємством, притаманні всі ознаки права власності згідно із законодавством України.

До основних критеріїв визнання брендів у бухгалтерському обліку і відображення їх у складі нематеріальних активів, як окремої самостійної групи, можна віднести такі: документальне підтвердження права власності; використання в господарській діяльності з метою одержання еко-

номічної вигоди; можливість ідентифікації як самостійного об'єкта цивільно-правових відносин; довгостроковість використання; можливість вартісної оцінки. Ці критерії, виділені у дисертації Рудченко Ю.С. [18] стосовно торговельних марок, можуть бути застосовані й до обраного нами об'єкту дослідження.

У свою чергу, відповідність бренду цим критеріям створює всі передумови щодо накопичення витрат з його створення, просування та впровадження (брендингу) для цілей капіталізації, а тому й обліку за дебетом рахунку 154 на окремому аналітичному рахунку «Придбання, створення та просування бренду». Після достовірного визначення вартості бренду за одним з обраних підприємством методів, які встановлені обліковою політикою, бренд приймається на облік до складу нематеріальних активів на підставі підписаного уповноваженими членами комісії Акта введення в господарський оборот об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів.

Чинне законодавство дозволяє не тільки операції з використання бренду (торговельної марки), а й внесення прав на нього до статутного капіталу, застосування як застави, як предмета комерційних угод. Ефективність використання даного активу в зазначених операціях залежить від наявності розвинутого механізму комерціалізації прав на бренд, результатом якого є одержання економічних вигод у вигляді: дивідендів від вкладеної у статутний капітал торговельної марки; роялті та паушальних платежів від передачі торговельної марки за ліцензією; розширення меж власного бізнесу, диверсифікації видів підприємницької діяльності при передачі бренду за франчайзинговою угодою.

Реалізацію даних напрямів використання бренду ускладнює відсутність бухгалтерської інформації про нього. З цього приводу нами пропонується здійснювати облік придбаних або створених брендів на окремому субрахунку 123, але назвати його «Бренд фірми» замість чинного зараз «Права на комерційні позначення». Це обумовлено тим, що у Методичних рекомендаціях з обліку нематеріальних активів права на комерційні позначення ототожнюються з правами на торговельні марки, комерційні найменування, однак, нами доведено, що поняття бренду значно ширше і містить у своєму складі і торговельні марки, і фірмові назви.

Як нами зазначалося, для створення бренду необхідно проведення значної кількості робіт, що завжди пов'язано із витратами різного характеру. Такі витрати формують первинну вартість бренду як нематеріального активу підприємства. А подальший розвиток та просування бренду, спрямовані на отримання як можна більшого прибутку, вимагають від підприємства здійснення додаткових витрат. Вважаємо, що такі витрати мають багаторазовий характер, бо їх потрібно здійснювати постійно для підтримки та подальшого збільшення конкурентоспроможності брендової продукції і взагалі підприємства. Отже, на нашу думку, витрати з просування та розвитку бренду мають капітальний характер, бо спрямовані на те, щоб такий вид нематеріального активу, як бренд, не просто приносив економічну вигоду, але й сприяв її зростанню.

Таким чином, проведене дослідження дає нам підстави стверджувати, що витрати брендингу формують вартість конкретного бренду, а тому повинні відповідним чином відображатися в обліку: не як поточні витрати звітного періоду, що змен-

шують фінансовий результат діяльності підприємства, а як капітальні на спеціальному аналітичному рахунку «Придбання, створення та просування бренду» до рахунку 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів» з подальшим списанням для включення у первісну вартість нематеріального активу – бренду.

Висновки і пропозиції. Таким чином, проведене дослідження економічної сутності бренду як специфічного виду нематеріальних активів дозволило визначити його місце в системі бухгалтерського обліку підприємств, обґрунтувати доцільність виділення його як окремого облікового

об'єкта та визнання витрат з проведення брендингу капітальними, що збільшують вартість. Запропоновані напрямки з удосконалення синтетичного і аналітичного обліку бренду дозволять формувати релевантну інформацію про реальний фінансово-майновий стан підприємства.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є розробка заходів щодо удосконалення первинного, поточного та підсумкового обліку бренду та витрат щодо його створення, розвитку та просування (витрат брендингу) для забезпечення користувачів повною і достовірною обліковою інформацією про такі об'єкти.

Список літератури:

1. Палий В.Ф. Актуальные вопросы теории бухгалтерского учета / В.Ф. Палий // Бухгалтерский учет. – 2005. – № 3. – С. 46.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
3. Макашев М.О. Бренд : учеб. пособие для вузов / М.О. Макашев. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 207 с.
4. American Marketing Associations [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ama.org>.
5. Вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki/>.
6. Демидов О. Ефективні бренди / О. Демидов // Рекламний мир. – 2001. – № 108. – С. 10.
7. Іщенко О.А. Теоретичні основи і механізм реалізації маркетингу // О.А. Іщенко. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, ЛТД», 2005. – 386 с.
8. Модные бренды: накопление опыта // Оборудование. Технологии для магазинов. – 2007. – № 9. – С. 8-11.
9. Малинка О. «ДНК» бренду як система збереження, відтворення і передачі інформації до споживача / О. Малинка // Маркетинг в Україні. – 2006. – № 1. – С. 34.
10. Mariotti John L. Smart Things to Know About Brands & Branding. – Capstone Pub, 2001, p. 14.
11. Огилви Д. Огилви о рекламе // Д. Огилви. – М., 2003. – 234 с.
12. Окландер М.А., Чукурна О.П. Маркетингова цінова політика : навч. посіб. / М.А. Окландер, О.П. Чукурна. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 240 с.
13. Новітній маркетинг: навч. посібн. / Є.В. Савельєв, С.І. Чоботар, Д.А. Штефаніч та ін. ; За ред. Є.В. Савельєва. – К. : Знання, 2008. – 420 с.
14. Feldwick Paul. What is Brand Equity Anyway, and How Do You Measure It? // Journal of the Market Research Society, 1996, Vol. 38 № 2, p. 76.
15. Brand Solutions [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.brand.com>.
16. Діброва Т.Г., Кістень О.О. Імідж бренду: яким він має бути? / Т.Г. Діброва, О.О. Кістень // Маркетинг в Україні. – 2006. – № 2(36). – С. 31-35.
17. Плотнокова Л.А., Кастин А.Э. Нематериальные активы: обзор международного опыта и перспективы развития / Л.А. Плотнокова, А.Э. Кастин // Международный бухгалтерский учет. – 2006. – № 4. – С. 30-38.
18. Рудченко Ю.С. Облік торговельних марок (брендів) на підприємствах харчової промисловості : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.06.04 Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Ю.С. Рудченко. – К., 2007. – С. 22.
19. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів : Наказ Міністерства фінансів України. – 2009. – № 1327 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://document.ua>.

Федорец М. С.

Федорец А. В.

Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского

БРЕНД КАК ОБЪЕКТ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Резюме

Статья посвящена уточнению, теоретическому обоснованию и практическому решению комплекса проблем, связанных с учетом бренда как вида нематериальных активов.

Ключевые слова: бренд, брендинг, нематериальные активы, торговые марки, учет бренда.

Fedoretc M. S.

Fedoretc A. V.

Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky

BRAND AS THE OBJECT OF ACCOUNTING

Summary

This article is devoted to clarification theoretical grounding and practical solution to the complex problems associated with the account as a kind of brand intangible assets of the company.

Key words: brand, branding, intangible assets, trademarks, accounting brand.

УДК 339.146

Федуняк І. О.Відокремлений підрозділ Національного університету біоресурсів і природокористування України
«Бережанський агротехнічний інститут»**РОЗВИТОК ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ АГРАРНОГО РИНКУ**

Проведено дослідження оптових ринків як одних з основних ланок реалізації аграрної продукції. Охарактеризовано процес ціноутворення. Викладено власні бачення щодо розвитку оптових ринків.

Ключові слова: інфраструктура, оптовий ринок, оператори ринку, якість продукції, логістика.

Постановка проблеми. Україна з її надзвичайно сприятливими кліматичними умовами та родючими землями має необхідні передумови для ефективного розвитку агросектору. Однак відсутність ефективного ринку збуту сільськогосподарської продукції стримує можливості аграрних підприємств та інших господарств в нарощуванні продуктивності й обсягів виробництва. Тому актуальним постає створення нової чи трансформація діючої інфраструктурної ланки, особливо на ринках стратегічно важливої продукції з метою організації роботи ефективних оптових операторів, спроможних забезпечувати в необхідних обсягах реалізацію продукції, відтворення інвестованих коштів та сприяти втіленню в життя державної регуляторної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасному етапу розвитку аграрної науки присвячена увага науковців із висвітлення теоретичних проблем розвитку інфраструктури аграрного ринку, а також і практичним аспектам її функціонування. Питання розвитку оптових ринків сільськогосподарської продукції (ОРСП) досліджували: Гриценко М.П., Воскобійник Ю.П., Кваша С.М., Лузан Ю.Я., Малік М.Й., Могильний О.М., Молдаван Л.В., Розгон А.В., Саблук П.Т., Саблук Р.П., Шпикуляк О.Г., Шпичак О.М. та інші.

Разом з тим низка проблем, пов'язаних з формуванням ефективної системи реалізації сільськогосподарської продукції в нових умовах економічних та фінансових викликів, потребують подальшого дослідження.

Мета статті. Головною метою даної роботи є доведення необхідності функціонування оптових ринків сільськогосподарської продукції, як основних ціноутворюючих суб'єктів на основі вільної взаємодії попиту і пропозиції.

Виклад основного матеріалу. Досвід успішного функціонування оптових ринків за кордоном стає доступним і для вітчизняних аграріїв та підприємців. Майже кожна країна Європи, Північної й Південної Америки та Австралія мають розвинену систему оптових ринків [1, с. 26-31].

Загалом, проблемі створення і розвитку ефективних ринкових систем розподілу сільськогосподарської продукції приділяється пріоритетна увага в усіх країнах світу, тому вивчення досвіду функціонування різних моделей оптових ринків є корисним для України.

Аналіз функціонування оптових ринків сільськогосподарської продукції таких країн як Франція, Росія, Польща, Іспанія та інших країн світу підтверджує історичну сутність, що оптовий ринок сільськогосподарської продукції слід розглядати як місце, де проводяться угоди купівлі-продажу, фактично знаходиться товар і щоденно виникає ціна рівноваги між попитом і пропозицією. Тому вивчення досвіду функціонування різних моделей оптових ринків є корисним для України.

На відміну від багатьох зарубіжних країн у нас поширена досить проста та примітивна з позицій організаційно-технічного рівня форма торгівлі сільськогосподарською продукцією на продовольчих ринках населених пунктів [2, с. 11].

Актуальним питанням є розбудова мережі торгівлі з метою скорочення втрат аграрної продукції та формування ринкових цін на неї [3].

Механізм формування цін в аграрному секторі підпорядковується єдиним методологічним принципам, що існують в економіці держави й визначається господарською системою та чинним законодавством. Як правило, застосовуються два методи ціноутворення: затратний та маркетинговий. Затратний метод застосовується при планово-розподільчій системі, за якої ціна виробленого продукту визначається із урахуванням витрат виробництва. Маркетинговий метод застосовується при ринковій системі, коли ціни формуються з урахуванням попиту та пропозиції, конкуренції, світової кон'юнктури.

Оптовий ринок є важливим механізмом забезпечення продовольчої безпеки країни, розвитку конкуренції, підвищення ефективності діяльності сільськогосподарських товаровиробників, зменшення рівня тінізації економіки [4, с. 171-179].

Створення оптових ринків сільгосппродукції – лише перший і необхідний етап перебудови каналів товарообігу. Подальший їх розвиток, як елементу цілісної системи аграрної логістики має бути скерований в інноваційному напрямі. Крім того, слід зазначити, що оптові ринки беруть на себе зобов'язання підтримувати чистоту, санітарію, утилізацію відходів, а також проводять оптимізацію транспортних і логістичних послуг. Вони дозволяють створювати ефективний маркетинг свіжої плодоовочевої продукції місцевих виробників – особливо для малих (селянських господарств) та дрібних (у тому числі фермерських господарств).

Також оптові ринки можуть здійснювати організацію конференцій і спеціалізованих зустрічей; проводити збір та реєстрацію даних про кон'юнктуру ринків; публікацію повідомлень і різних маркетингових досліджень; здійснювати ціновий моніторинг сільськогосподарської продукції на оптовій торгівлі.

Нині в Україні у результаті трансформації, система оптової торгівлі складається переважно із суб'єктів приватної власності. Розвиток її інфраструктури, в кращому випадку, здійснюється на основі маркетингових досліджень та логістики, але частіше носить довільний характер із переважанням історично розміщених об'єктів інфраструктури. Проблемним залишається ефективне поєднання транспортної інфраструктури, сучасних енергоефективних складських та торговельних площ із дотриманням санітарних норм і загального контролю безпеки сільськогосподарської продукції.

Наявність оптових продовольчих ринків дозволяє:

- 1) підвищити економічну ефективність розподільчої мережі за рахунок оптимізації вантажопотоків;
- 2) підтримати вітчизняного товаровиробника;
- 3) локалізувати тіншову торгівлю;
- 4) підвищити контроль за якістю;
- 5) забезпечити суб'єктів ринку інформацією про попит і пропозицію в регіоні.

Характерною особливістю процесу реалізації сільськогосподарської продукції в Україні є невелика ємність первинного ринку сільськогосподарської продукції, тобто поставок продукції товаровиробниками безпосередньо переробним підприємствам, і зростаючий із року в рік обсяг вторинного ринку – посередництва. При цьому спрямування товаропотоків до комерційних каналів збуту з непрозорими умовами купівлі-продажу, визначення якості продукції та цін призводить до значних фінансових втрат виробників [5].

Реалізація продукції переробним підприємствам набула негативної тенденції із одночасним збільшенням реалізації продукції за іншими каналами (рис. 1).

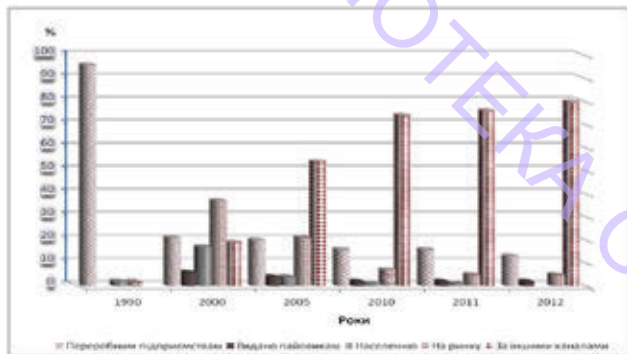


Рис. 1. Напрями реалізації сільськогосподарської продукції в Україні

Наведені дані свідчать про те, що виникла загальна потреба розвитку збутової інфраструктури аграрного виробництва.

Створення оптових ринків дозволить товаровиробникам обійтися без послуг численних посередників і вийти на прямі торги безпосередньо із споживачами, забезпечуючи собі кращі умови збуту продукції. З огляду на те, що в сучасних умовах ринкове ціноутворення ще не сформувалося як конкурентне інституціональне середовище, тому оптові ринки сільськогосподарської продукції за підтримки з боку держави мають виступати конкурентом для торгових посередників, які монополізували закупівлю продукції й привласнюють значну частину доходу сільськогосподарських товаровиробників, адже діяльність ОРСП дає можливість виявити реальну ціну товару.

Оптова ціна на оптовому ринку сільськогосподарської продукції включає всі витрати виробника, його прибуток, а також витрати, понесені сільськогосподарським виробником на ОРСП (маркетингові послуги ОРСП). Щоб отримати за продукцію більшу ціну, необхідно щоб вона мала відповідний товарний вигляд. Виробникам ОРСП це допоможе не тільки зберегти товар, а й підготувати його до продажу: наприклад, картоплю прокалібрувати, очистити, розфасувати, упакувати тощо. Тобто оптовий ринок різко підвищує доступність сільгоспвиробників безпосередньо

до оптових покупців і, тим самим, може суттєво вплинути на збільшення їхніх доходів.

На ОРСП виробник може отримати послуги з документального оформлення договорів купівлі-продажу, банківського обслуговування, транспортування товару тощо. На ринку функціонують лабораторії якості, що дає можливість визначити якісні параметри запропонованої продукції.

Головна вигода оптових операторів плодоовочевої продукції вітчизняного виробництва: сконцентровані попит і пропозиція в зручних місцях для переміщення товарних потоків в межах України, документальне оформлення, інформаційне забезпечення, банківське обслуговування, послуги з складування транспортування, зважування тощо.

Відповідно до Державної програми розвитку оптових ринків, було заплановано створення 25 оптових ринків сільськогосподарської продукції, тобто на кожну область по одному. На сьогоднішній день в Україні діє 3 найбільших оптових ринки, а саме: в Києві, Донецьку та Львові,

За офіційними даними, в областях України вирощується набагато більше овочів і фруктів, ніж споживається. Велику її кількість слід реалізовувати за межами областей (рис. 2).



Рис. 2. Оптимальні шляхи надходження продукції на оптові ринки та відповідні напрями її реалізації

Економічно доцільним є залучення продавців і організація продажів на оптових ринках з територій власних областей та областей, які прилягають до них. Тому постала проблема розвитку оптових ринків і в областях які знаходяться віддаленими від наявних ринків. Це дасть змогу охопити всю територію держави та отримати економічний ефект від торгівлі, адже це скоротить витрати на перевезення та збереже якісні характеристики продукції.

Організація системи оптових ринків дає можливість поєднати інтереси сільгосптоваровиробників та торговельних суб'єктів, дозволить гарантувати споживачам наявність якісних і доступних продуктів харчування, сприяти вітчизняним товаровиробникам у гарантованому збуті та одержанні максимальних прибутків від реалізації своєї продукції, забезпечувати достовірною інформацією про кон'юнктуру продовольчих ринків, сприяти організації закупівель, зберігання та відвантаження продукції покупцям і ефективному її просуванню до кінцевого споживача, надавати рекламні і маркетингові послуги, проводити сервісне обслуговування та інші заходи для реалізації або придбання продукції на ринках.

Висновки і пропозиції. Формування системи оптових ринків спроможне позитивно впливати на вирішення проблеми забезпечення населення товарами, сприяти виробникам продукції і переробним підприємствам у зниженні собівартості та нарощуванні обсягів виробництва, посиленні здо-

рової конкуренції на споживчому ринку та зде-
шевлення продовольчих товарів для кінцевого ко-
ристувача.

Інфраструктура ринків сільськогосподарської
продукції і продовольства в цілому та її елементи
торгівельного, виробничого, фінансово-кредитного

призначення потребують значної роботи для роз-
витку й удосконалення. Без цього не можна роз-
раховувати на нормальне функціонування власне
ринку, тобто на відлагодженість та стабільність
процесу купівлі-продажу товарів в обсягах та асор-
тименті, які б задовольняли потреби суспільства.

Список літератури:

1. Білоусов О.М. Напрями вдосконалення інфраструктури споживчого ринку сільськогосподарської продукції / О.М. Білоусов, О.В. Орленко // Бізнес-навігатор. – 2010. – № 3. – С. 26-31.
2. Саблук П. Т. Розвиток сільських територій в контексті забезпечення економічної стабільності держави / П.Т. Саблук // Економіка АПК : Міжнародний науково-виробничий журнал. – К., 2005. – № 11. – С. 4-12.
3. Іванюта С. М. Антикризове управління : навч. посіб. / С. М. Іванюта // М-во освіти і науки України, Державний комітет статистики України, Державна академія статистики, обліку та аудиту, Полтавська філія. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 288 с.
4. Музика П.М. Формування гуртових (оптових) ринків в контексті створення інфраструктури аграрного ринку України / П.М. Музика, Р.С. Федішин, С.І. Баран, Г.І. Дутка // Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. – 2011. – № 2. – С. 171-179.
5. Кирилюк Є.М., Прощаликіна А.М. Трансформація структури економічних відносин на аграрному ринку України Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1323>.

Федуняк І. О.

Отдельное подразделение Национального университета биоресурсов и природопользования Украины
«Бережанский агротехнический институт»

РАЗВИТИЕ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ АГРАРНОГО РЫНКА

Резюме

Проведено дослідження оптових ринків як одних из основних звеньев реализации аграрной про-
дукции. Охарактеризован процесс ценообразования. Изложены собственные оценки развития оптовых
рынков.

Ключевые слова: инфраструктура, оптовый рынок, операторы рынка, качество продукции, логистика.

Feduniak I. O.

Separated unit of the National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine
«Berezhansky Agrotechnical Institute»

DEVELOPMENT AND OPERATION OF AGRICULTURAL MARKET INFRASTRUCTURE

Summary

A study of wholesale markets as one of the main parts of the implementation of agricultural products is
conducted. The process of prize formation is characterized. The author provides his own point of view
concerning the development of wholesale markets.

Key words: infrastructure, wholesale market, market operators, product quality, logistics.

УДК 338.242.2

Фролова В. Ю.
Поздняков О. В.

Донецький національний технічний університет

СУЧАСНА КОНЦЕПЦІЯ ВИКОРИСТАННЯ
ІННОВАЦІЙНИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ

Розглянуто поняття управління проектом, загальна концепція методології Scrum, виявлено позитивні і негативні сторони її використання. Виявлено вимоги до систем управління проектами, запропоновано сучасні програмні продукти для вирішення проблем, пов'язаних з управлінням проектом.

Ключові слова: проект, управління проектом, Scrum, система управління проектом, інновації.

Постановка проблеми. Радикальні зміни, що відбуваються в суспільстві, поставили перед бізнесом жорстку необхідність трансформації і адаптації до нових ринкових умов, щоб відповісти виклику часу і забезпечити, з одного боку, стабільність, а з іншого – розвиток і динаміку.

Досвід останнього десятиліття показав, що найбільш перспективними виявилися ті підприємства, керівники яких впровадили нові і передові технології управління. Ефективне управління в сучасних умовах має базуватися на досягненнях світової науки і практики в галузі менеджменту. Аналіз стану в управлінні проектами дозволив виділити наступні загальні проблеми: нерозуміння важливості поліпшення комунікацій між персоналом; бюрократизація; слабкий контроль над взаєминами з партнерами; не готовність до мінливих умов ринку; не готовність до впровадження інновацій в управлінні, як з боку керуючої, так і з боку керованої сторони; роз'єднаність зовнішніх і внутрішніх ланок управління; недосконалість економічної та матеріально-технічної бази підприємства. Все вищеперераховане свідчить про необхідність впровадження більш гнучких методологій управління проектами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогоднішній день дослідження інноваційних методологій управління проектами набуває популярності, але нові видання тільки систематизують знання про методології попередніх досліджень та описують свій досвід їх впровадження в проектні відділи. Стан та перспективи впровадження новітніх підходів до управління проектами розглядалися в наукових працях: А. Бабиць [1], Х. Кніберга [2], Е. Морейри [3], Д. Расмуссона [4], Д. Рассела [5] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Основною проблемою досліджень в межах даної теми є досить вузький розгляд інноваційних методів управління проектами лише в рамках ІТ-проектів, без врахування вірогідності їх ефективного застосування в багатьох інших видах проектних робіт. У статті наведено методіку управління проектними роботами та приклади програмного забезпечення, які можливо застосовувати для різних проектних відділів.

Мета статті. Здійснити огляд інноваційних методологій управління проектами на предмет відповідності висунутим компаніями вимогам. Виділити проблеми, що виникають при впровадженні систем управління проектами, і запропонувати шляхи їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Поняття «проект» об'єднує різноманітні види діяльності, що характеризуються низкою спільних ознак. Основні з них такі:

– спрямованість на досягнення конкретних цілей, визначених результатів;

– координоване виконання численних взаємозалежних дій;

– обмежена довжина в часі з певним початком і кінцем.

Відмінність проекту від виробничої системи полягає в тому, що проект – одноразова, не циклічна діяльність. Серійний же випуск продукції не має задалегідь визначеного кінця в часі і залежить лише від наявності і величини попиту. Коли зникає попит, виробничий цикл закінчується. Виробничі цикли в чистому вигляді не є проектами, проте останнім часом проектний підхід все частіше застосовується і до процесів, орієнтованих на безперервне виробництво (наприклад, проекти збільшення виробництва до зазначеного рівня протягом певного періоду виходячи із заданого бюджету або виконання певних замовлень, мають договірні терміни поставки).

Проект як система діяльності існує рівно стільки часу, скільки потрібно для отримання кінцевого результату. Концепція проекту, однак, не суперечить концепції фірми або підприємства і цілком сумісна з нею. Більш того, проект часто стає основною формою діяльності фірми.

Існує ряд визначень терміну «проект», кожне з яких має право на існування залежно від конкретного завдання, що стоїть перед фахівцем.

У найзагальнішому вигляді проект (англ. – *project*) – це «що-небудь, що замислюється або планується, наприклад велике підприємство» [6].

З точки зору системного підходу, проект може розглядатися як процес переходу з початкового стану в кінцеве – результат при участі ряду обмежень і механізмів.

У «Кодексі знань про управління проектами» проект – деяка задача з певними вихідними даними і необхідними результатами (цілями), які зумовлюють спосіб її вирішення. Проект включає задум (проблему), засоби його реалізації (вирішені проблеми) і одержувані в процесі реалізації результати (рис. 1) [7].

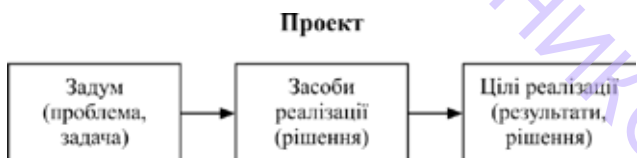


Рис. 1. Графічне представлення проекту

Управління проектами (УП) – синтетична дисципліна, яка об'єднує як спеціальні, так і професійні знання. Спеціальні знання відбивають особливості тієї галузі діяльності, до якої належать проекти (будівельні, інноваційні, освітні, екологічні, дослідні, реорганізаційні та ін.).

Однак справді самостійною дисципліною УП стало завдяки знанням, отриманим в результаті

вивчення загальних закономірностей, притаманних проектам у всіх областях діяльності, а також завдяки методам і засобам, які успішно використовують для самих різних проектів.

Методи УП дозволяють: визначити цілі проекту та провести його обґрунтування; виявити структуру проекту (основні етапи роботи, які належить виконати); визначити необхідні обсяги та джерела фінансування; підібрати виконавців, зокрема через процедури торгів і конкурсів; підготувати та укласти контракти; визначити терміни виконання проекту, скласти графік його реалізації, розрахувати необхідні ресурси; розрахувати кошторис і бюджет проекту; планувати і враховувати ризики; забезпечити контроль за ходом виконання проекту та багато іншого.

Управління проектами, в найбільш загальному значенні, це методологія (мистецтво) організації, планування, керівництва, координації трудових, фінансових та матеріально-технічних ресурсів протягом проектного циклу, спрямована на ефективне досягнення цілей шляхом застосування сучасних методів, техніки і технології управління для досягнення визначених у проекті результатів за складом і обсягом робіт, вартості, часу, якості й задоволення учасників проекту [7].

Прийнято виділяти соціальний та культурологічний, а також технічний і технологічний аспекти управління проектами. Раціональне поєднання цих аспектів визначає результат і економічні показники проекту. Зазвичай керівники проектів приділяють більше уваги технічним і технологічним аспектам. Це невірно, так як соціальні та культурологічні аспекти відіграють значну роль не тільки в реалізації проектів, але і в поточній діяльності будь-якого підприємства.

У рамках цього, доцільним є розгляд сучасного підходу до управління проектами під назвою Scrum та рекомендацій щодо його впровадження. Спочатку цю методологію використовували тільки розробники програмного забезпечення, але останнім часом вона активно використовується в управлінні творчими, інженерними та маркетинговими проектами.

Скрам (Scrum) – це набір принципів, на яких будується процес розробки, що дозволяє в жорстко фіксовані і невеликі за часом ітерації, так званий спринт (sprints), надавати кінцевому користувачу працюючий прототип (програмне забезпечення, виконану задачу, проведені роботи) з новими можливостями, для яких визначено найбільший пріоритет. Можливості реалізації в черговому спринті визначаються на початку спринту на етапі планування і не можуть змінюватися на всьому його протязі. При цьому суворо фіксована невелика тривалість спринту надає проекту передбачуваність і гнучкість.

Підхід вперше описали Хіротакі Такеуті і Ікудзіро Нонака в статті The New Product Development Game. Вони відзначили, що проекти, над якими працюють невеликі команди з фахівців різного профілю, зазвичай систематично виробляють найкращі результати, і пояснили це як «підхід регбі» [8]. У 1991 році ДеГрейс і Шталь у книзі «Злі проблеми, справедливі рішення» посилалися на цей підхід, як на Scrum (штотвханина; сутичка навколо м'яча (у регбі)), спортивний термін, наведений у статті Такеуті і Нонака [8]. Вперше метод Scrum був представлений на загальний огляд задокументованим, чітко сформованим і описаним спільно Кеном Швабером і Джефом Сазерлендом на OOPSLA'96 в Остіні. Швабер і Сазерленд протягом

наступних років працювали разом, щоб обробити і описати весь їхній досвід і кращі практичні зразки для індустрії в одне ціле, в ту методологію, що відома сьогодні як Scrum [9].

Методологія Scrum відноситься до гнучких методологій і є його найпопулярнішим представником, за даними дослідження Agile Survey його частка становить 58%, серед інших гнучких методологій. Головні принципи Scrum полягають у наступних постулатах:

1. Вищий пріоритет – це задоволення замовника за допомогою частих і безперервних поставок продукту, цінного для нього.

2. Зміни приймаються до вимог, навіть на пізніх етапах реалізації проекту.

3. Гнучкі процеси вітають зміни, що є конкурентною перевагою для замовника.

4. Постачати повністю робочий етап кожні кілька тижнів, у крайньому випадку, кожні кілька місяців. Чим частіше, тим краще.

5. Представники бізнесу та команда розробки повинні працювати разом над проектом.

6. Успішні проекти будуються мотивованими людьми. Їм необхідно давати відповідне навколишнє середовище, забезпечити всім необхідним і довірити зробити свою роботу.

7. Найефективніший метод взаємодії та обміну інформацією – це особиста бесіда.

8. Робочий проект – головна міра прогресу проекту.

9. Гнучкі процеси сприяють безперервному розвитку. Всі учасники проекту повинні вміти втримувати такий постійний темп.

10. Постійна увага до технічної досконалості та якісної архітектури сприяють гнучкості.

11. Простота необхідна як мистецтво максимізації роботи, яку не слід робити.

12. Краща архітектура вимог створюються в самоорганізованих командах.

13. Команда постійно шукає способи стати більш ефективною, шляхом налаштування і адаптації своїх процесів.

Робота, згідно з методологією Scrum, будується з складання так званих Backlog. Backlog – документ, який містить перелік всіх вимог до проекту (бачення проекту, список того, що повинно бути реалізовано). Пункти списку впорядковані за ступенем важливості. Протягом реалізації проекту список і пріоритети можуть змінюватися залежно від потреб замовника, нових ідей або зміни умов.

У класичному Scrum мається на увазі, що замовник проекту може вносити будь-які зміни по ходу проекту (але не в поточний етап розробки). Потреба додавати або змінювати будь-які функції проекту для замовника дуже актуальна. Це допомагає розробити проект, який дійсно потрібен замовнику.

Вся розробка проекту йде короткими етапами (спринт). Функції, які потрібно реалізувати на кожному спринті – зафіксовані (їх не можна змінювати по ходу спринту). Вони розбиті на завдання, а завдання мають оцінки і пріоритети. У класичному Scrum передбачається, що тривалість спринту фіксована і, як правило, становить від 2 до 4-х тижнів, залежно від досвіду команди.

Результатом роботи кожного спринту виступає робоча частина проекту, в якому реалізовані всі функції попередніх спринтів і приріст функціональності з поточного. Це дозволяє здійснити запуск проекту на ранніх стадіях, реалізувавши тільки найнеобхідніший мінімум функціоналу, і

вже паралельно з роботою проводити розробку наступних за важливістю частин проекту.

При розробці за методологією Scrum в рамках проекту виділяється кілька ключових ролей.

Product Owner – власник продукту. Відповідає за представлення інтересів замовника і кінцевих користувачів на проєкті. Він не є членом команди розробників. Він повинен підтримувати в актуальному стані список завдань за проєктом (backlog) і правильно (з точки зору бізнес-цілей проєкту) розставляти пріоритети. При цьому в backlog потрапляють, як правило, не дрібні завдання, а великі бізнес-завдання

Scrum Master – член команди, що стежить за дотриманням принципів Scrum і проводить щоденні планерки. Роль не передбачає якихось додаткових повноважень по проєкту, крім дотримання методології самого Scrum-а.

Не обов'язково мати весь список завдань, достатньо щоб він був відомий на декілька наступних етапів. На початку кожного етапу робіт команда набирає собі з цього списку стільки завдань, скільки здатна реально встигнути за етап. Розбиває на підзадачі і робить точні оцінки термінів (рис.2).

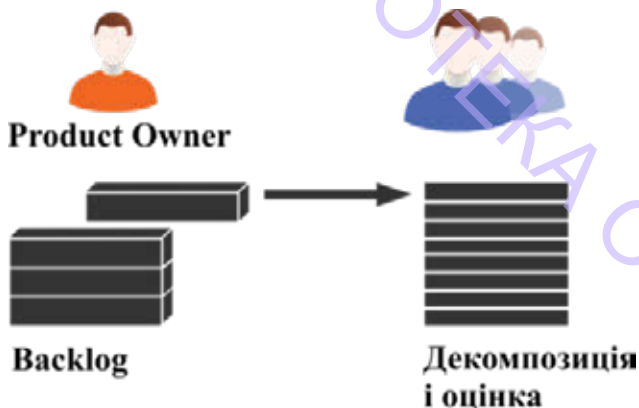


Рис. 2. Початковий етап Scrum

Daily meetings (або Stand-up Meeting) – дуже важливий щоденний ритуал, який дозволяє оперативнo контролювати хід реалізації проєкту. Протягом усього спринту команда збирається в один і той же час у спеціально відведеному місці. Кожен член команди по черзі повинен відповісти на три питання: Що було зроблено вчора? Що буде зроблено сьогодні? Які є проблеми?

По закінченні спринту замовник може подивитися вже готову тестову версію проєкту з приростом виконаних завдань. В системі вже будуть реалізовані і протестовані найважливіші, з точки зору його бізнесу, функції, причому їх можна буде подивитися, перевірити, а також висловити команді всі побажання та пропозиції, які мають бути враховані на наступних етапах робіт (рис. 3).

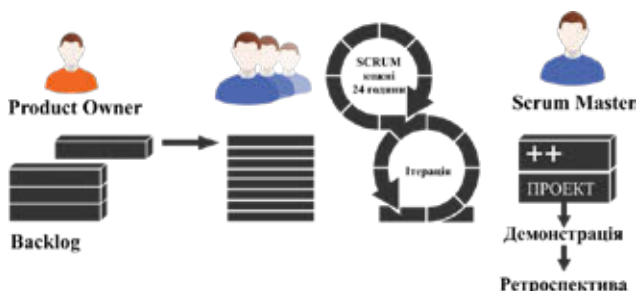


Рис. 3. Схематичне зображення роботи Scrum

Після демонстрації команда, взявши до уваги побажання замовника, проводить ретроспективу (аналізує хід минулого етапу роботи з метою поліпшення процесів розробки) і приступає до наступного етапу робіт.

Основні рекомендації щодо впровадження методології Scrum, можуть бути наступними:

- через кілька днів після консультацій з керівниками та лідерами команди проводиться загальний тренінг для всієї команди, на якому пояснюються базові принципи Scrum, проводяться ділові ігри для освоєння базових практик;

- наступного дня після тренінгу починається перша ітерація (точніше, «нульова» або пробна): у присутності тренера команда обговорює завдання на ітерацію, дає їм оцінку трудомісткості, формує обсяг робіт на ітерацію;

- кілька разів за цей спринт (ітерацію) на Scrum-мітингах присутній тренер і допомагає команді поправити ключові помилки;

- перші демонстрацію і ретроспективу також допомагає провести тренер, причому на демонстрації він виступає в ролі спостерігача, а на ретроспективі – у ролі її ведучого, демонструючи Scrum-майстру стиль і прийоми;

- запрошувати на першу ж демонстрацію представників замовника чи ні – вирішується за обставинами.

Системи управління проєктами можна розділити на «непрофесійні» (неспеціалізовані) і «професійні» (спеціалізовані).

Кожен проєкт передбачає, що для його реалізації створюється відповідна система управління проєктом (СУП). Таким чином, одним з першочергових завдань менеджера проєкту є створення системи управління, яка дозволить йому реалізувати свою владу на проєкті, планувати і організовувати виконання робіт, контролювати і координувати дії всіх учасників проєкту.

До першого типу можна віднести Microsoft Project (Microsoft) і Suretrak (Primavera).

Професійними вважаються: Artemis Project Views (Artemis International, Open Plan (Welcom Corp.), Primavera P4 (Primavera).

З неспеціалізованими системами легше працювати пересічному користувачу, інформація в них представлена наочно, передбачені широкі можливості з агрегування даних. У той же час, в них відсутня функціональність, необхідна в спеціальних областях (наприклад, у будівництві, виробництві, телекомунікаціях та інших) і тут необхідно використовувати «професійні» системи.

Система управління проєктом повинна володіти такими можливостями:

1. Кожен проєкт може містити необмежене число завдань, які можуть бути зібрані в ключові етапи (milestone), при цьому є можливість обговорювати завдання. Всі зміни в проєкті можна отримати на e-mail або на месенджер.

2. Список контактів, з угрупованням їх по компаніям. Зайшовши в будь-який контакт і компанію можна побачити список пов'язаних елементів. Для нового клієнта можна позначити як була знайдена компанія, щоб відстежувати найбільш вдалі джерела реклами.

3. «Жива стрічка» – інтерактивна стрічка всіх змін у проєкті, доступна всім учасникам проєкту.

4. Внутрішній месенджер для обміну повідомленнями всередині проєкту або всієї системи.

5. Облік часу виконання завдань. Необхідно мати можливість враховувати час виконання кожного завдання та проєкту цілком. Для кожного

співробітника можна подивитися, що він робить і скільки часу на що витрачає.

6. Модуль CRM.

7. Присутність діаграми Ганта.

8. Можливість розміщення і редагування документів.

9. Прийнятна вартість.

10. Контроль прав доступу.

Прикладами таких систем можуть виступати Бітрікс-24, Мегаплан, TeamLab та інші.

Висновки і пропозиції. Використання інноваційних методів управління проектами надає широкий спектр переваг: зосередження на людях і поліпшення комунікацій між ними, замість вибудовування наджорстких процесів; співробітники

концентруються на продукті, замість того щоб писати витончену проектну документацію, яку ніхто не читає; компанія будує дійсно партнерські відносини і з'ясовує, що хоче замовник і що йому потрібно; компанія завжди готова до змін в проєкті. До недоліків можна віднести вузьку спеціалізацію застосування методології (в основному IT) і необхідність високої кваліфікації персоналу.

Сьогодні неможливо уявити собі компанію, яка, працюючи на ринку, не бажала б прискорити процес доставки нових (або модернізації старих) продуктів і послуг на ринок. Методика дозволяє знизити ризики проєкту, покращує комунікації всередині команди і дозволяє виконати проєкт якісно і в строк.

Список літератури:

1. Билич А. Практика внедрения Scrum: трудности та шляхи їх подолання / А. Билич // Конференція «РИТ-2008». – 2008.
2. Кніберг Х. Scrum та Kanban: отримуємо максимум / Х. Кніберг, М. Скарин. – London : C4Media Inc., 2010.
3. Расмуссон Д. Гнучке управління IT-проектами Керівництво для справжніх самураїв / Д. Расмуссон О. Сивченко. – П. : ПІТЕР, 2012.
4. Рассел Д. Управление высокотехнологичными программами и проектами (Managing High Technology Programs and Projects)/ Рассел Д. – М. : «Академия АйТи», 2004. – 472 с.
5. The Merriam-Webster Dictionary: [тлумачний словник]. – Merriam Webster Mass Market, 2004.
6. The Standard for Program Management – Third Edition – Project Management Institute, 2013
7. The New New Product Development Game [Електронний ресурс] / Н. Takeuchi, I. Nonaka // Harvard Business Review – Режим доступу : <http://hbr.org/1986/01/the-new-new-product-development-game/>.
8. Schwaber K. Agile Software Development with Scrum/ Ken Schwaber , Mike Beedle – Prentice Hall, 2001.
9. Шеремет В. Управление инвестициями: в 2 томах / В.В. Шеремет, В.М. Павлюченко, В.Д. Шапиро. – М. : Вища школа, 1998.
10. Gray C. Project management. The managerial process / C. F Gray., E. W. Larson. – McGraw Hill International Editions, 2000.
11. Fleming Q. Earned value project management / Q. W. Fleming, J. M. Hoppelman – PMI, 1996.
12. Новиков Д.А. Управление проектами: организационные механизмы / Д.А. Новиков // Російська академія наук Інститут проблем управління ім. В.А. Трапезнікова, 2007.
13. Заренков В.А. Управление проектами / В.А. Заренков // Москва, Санкт-Петербург : Издательство АСВ, 2010.
14. Светлов Н. Информационные технологии управления проектами / Н.М. Светлов, Г.Н. Светлова. – М. : МСХА ім. К.А. Тімірязєва, 2007.

Фролова В. Ю.

Поздняков О. В.

Донецкий национальный технический университет

СОВРЕМЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ

Резюме

Рассмотрено понятие управление проектом, общая концепция методологии Scrum, выявлены положительные и отрицательные стороны ее использования. Выявлены требования к системам управления проектами, предложены современные программные продукты для решения проблем, связанных с управлением проектом.

Ключевые слова: проект, управление проектом, Scrum, система управления проектом, инновации.

Frolova V. Yu.

Pozdnyakov O. V.

Donetsk National Technical University

MODERN CONCEPTS OF INNOVATIVE METHODS OF PROJECT MANAGEMENT

Summary

In this work investigated concept of project management, the general concept of the methodology Scrum, identified positive and negative aspects of its use. Identify requirements for project management and offer modern software to solve problems of the project management.

Key words: project, project management, Scrum, project management system, innovation.

УДК 331.101:339.13

Петрашак О. О.

Хімійчук Г. М.

Буковинський державний фінансово-економічний університет

ВИКОРИСТАННЯ ВНУТРІШНЬОГО МАРКЕТИНГУ ЯК ШЛЯХ ДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

У статті доведено необхідність використання внутрішнього маркетингу для підвищення ефективності управління персоналом. З'ясовано сутність внутрішнього маркетингу. Запропоновано шляхи використання внутрішнього маркетингу для формування високопродуктивного трудового колективу.

Ключові слова: внутрішній маркетинг, управління персоналом, продуктивність праці, трудовий колектив, маркетинг персоналу.

Постановка проблеми. Сучасні зміни у всіх сферах діяльності, активізація бізнес-процесів, спрощення доступу до інформаційних джерел створює надзвичайно сприятливі умови для розвитку бізнесу в усьому світі і в Україні та появи численної кількості нових суб'єктів господарювання на ринку, що посилює конкурентну боротьбу. Одним із шляхів досягнення конкурентних переваг є ефективне управління персоналом, який забезпечує сервіс, якість обслуговування споживачів підприємства. Саме якість, а не кількість наданих послуг визначає продуктивність персоналу та забезпечує ефективність підприємства в цілому шляхом застосування внутрішнього маркетингу або маркетингу персоналу. Крім того, потрібно аналізувати та враховувати специфічні кризові умови розвитку української економіки. В сучасних умовах більшості українських підприємств варто вдосконалювати процеси управління персоналом, застосовуючи сучасні маркетингові інструменти, використання яких передбачає фокусування зусиль керівництва на виявленні потреби персоналу і узгодження інтересів, виходячи з фінансових, організаційних, технологічних, законодавчих та інших обмежень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми теоретичних аспектів внутрішнього маркетингу досліджували, як вітчизняні так і зарубіжні вчені: Армстронг Г., Багієв В., Близнюк С., Вонг В., Гаркавенко С., Єсіна Л., Котлер Ф., Лавлок К., Морган Р., Пайн А., Павлова О., Рихтер Х., Соловйова Ю., Самчук О., Сондерс Д., Тарасевич В., Стрій Л., Третьяк О., Хант Ш., Шубін О. та інші вчені.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасна наукова література пропонує низку теоретико-методологічних заходів щодо підвищення ефективності використання персоналу на підприємствах, зокрема стратегічний підхід, посилення мотивації працівників до високопродуктивної праці, формування корпоративної культури тощо. Проте, незважаючи на численні наукові публікації, маркетинговий підхід до управління персоналом висвітлений недостатньо.

Мета статті. Дослідження сутності і значення внутрішнього маркетингу у підвищенні ефективності використання персоналу та продуктивності праці на українських підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Суть внутрішнього маркетингу полягає в тому, що відносини компанії та працівників будуються на тих же підставах, що відносини компанії з клієнтами. Керівництво «пропонує» особливий продукт – посаду з її специфічними правами та обов'язками. Працівник «купує» цей продукт, «оплачуючи» його своєю працею. Відповідно, орієнтація на клієнта

– основа традиційного розуміння маркетингу – доповнюється орієнтацією на «внутрішнього споживача» – співробітника [1].

Тобто внутрішній маркетинг ефективно пов'язує інтереси учасників бізнес-відносин: підприємства, споживача і персоналу. В свою чергу, концепцію внутрішнього маркетингу Ю.П. Соловйова розглядає з трьох сторін: внутрішній маркетинг як система взаємовідносин організації з персоналом; внутрішній маркетинг як внутрішньофірмова філософія ринкової орієнтації; внутрішній маркетинг як практична реалізація нової стратегії організації (або коригування старої) [2, с. 3-8].

Однією із визначальних складових ефективної діяльності підприємства, на сьогоднішній день, є якісна і кваліфікована робота працівників та формування у них лояльності до підприємства. Однак, якість роботи тісно пов'язана із продуктивністю і, на думку К. Лавлока, ці показники мають розглядатися, як єдине ціле. «Продуктивність – це показник, який виявляє наскільки ефективно використовуються ресурси при перетворенні на результати. Якість свідчить наскільки та чи інша послуга задовольняє споживача, наскільки вона виконує його бажання, відповідає його очікуванням та потребам» [3, с. 785].

З точки зору Л. Єсіної ці поняття не розкривають якісної сторони продуктивності, яка останнім часом грає все більшу роль, особливо стосовно підприємств, що надають послуги. «Якість – це і є кінцевий продукт розумової праці» [4, с. 184-186]. Продуктивною можна вважати тільки таку працю, результатом якої є виробництво лише якісної продукції і, відповідно, послуг, що в кінцевому випадку, здатні задовольняти потреби клієнта.

В Україні в сучасних умовах з'являється все більше нових підприємств, які стартують і захоплюють нові сегменти ринку. Однак по мірі розвитку бізнесу керівництво часто не помічає внутрішнього роз'єднання персоналу та розлагодження взаємостосунків, одночасно вимагаючи підвищення продуктивності праці. Виходячи з того, що на робочому місці працівники проводять більшу частину свого часу, вони повинні мати можливість не тільки професійно і творчо реалізувати себе, а й відчувати себе комфортно психологічно, що неможливо без створення і підтримки позитивного емоційного налаштування на роботу. На українських підприємствах, як правило, не приділяють достатньо уваги внутрішньому клімату і професійній співпраці між відділами. Вся маркетингова увага зосереджується на зовнішньому розвитку компаній: рекламних заходах, боротьбі з конкурентами, захопленню нових територій і нових ринків [5]. Відтак, необхідним є реальне усві-

домлення того факту, що ринок – це, перш за все, клієнт, а з клієнтом працює персонал. І від того, наскільки маркетингово-орієнтованим є сьогодні персонал підприємства, настільки лояльним стає клієнт. Однією із гарантій успіху є встановлення злагоджених стосунків всередині підприємства на основі принципу взаємодії «покупець-продавець». Тому, в управлінні цими взаємовідносинами доцільно було б застосовувати маркетингові принципи, що дозволяють регулювати взаємодію пересічних працівників, керівників та функціональних відділів підприємства. Саме ці принципи формують внутрішній маркетинг.

За даними Gallup Management Journal [6, с. 3], високопродуктивних працівників в середньому в компаніях не більше 16%. Більшість працівників (68%) – середньопродуктивні, а решта – 16% – низькопродуктивні. Ця остання група приносить компанії прямі збитки. Такі працівники не здатні виконувати високо-амбіційні цілі, потребують ротації чи заміни при реалізації нових стратегій розвитку бізнесу, протидіють змінам та весь час незадоволені власним доходом. Некваліфіковані працівники цієї групи працюють на 19% гірше, ніж працівники відповідної кваліфікації середньопродуктивної групи. Кваліфіковані низькопродуктивні працівники відстають на 32% за показниками продуктивності від кваліфікованих працівників високопродуктивної групи, а низькопродуктивні професіонали і керівники недопрацьовують 48% до рівня їх середньопродуктивних колег. Зокрема, майже 54% працівників при анонімному опитуванні відповіли, що не зайняті повністю, 29% – розчаровані у своїй роботі, а 17% тільки пересиджують свій робочий час і їм абсолютно байдуже яких результатів від них очікують.

В свою чергу, компанії, яким вдалося сформувати команду високопродуктивних працівників збільшили свій чистий прибуток на 19% і дохід на 28%. Фінансові результати компаній з високою продуктивністю є на 53% кращими за компанії з низькою продуктивністю праці [6, с. 4].

У зв'язку з цим головним завданням управління є переведення низькопродуктивних і середньопродуктивних працівників у категорію високопродуктивних, що стає можливим завдяки багатьом чинникам, але в першу чергу, через розробку кар'єрних стратегій, що призводить до розвитку мотиваційних цінностей, формування адекватної трудової поведінки. Ціннісні орієнтири і мотивація людини коливаються як в часовому проміжку, так і відповідно до етапів кар'єри. Про наявність у мотивації до роботи 5-7-річних відрізків часу свідчать результати дослідження Е. Шейна, який стверджує, що якщо зміст роботи не змінюється повністю або значно, то мотивація помітно знижується через 5 років [7, с. 125]. Т.Санталайнен вважає, що існує так звана «проблема середини кар'єри». У багатьох людей у віці від 36 до 50 років в якійсь момент настає етап, коли мотивація різко спадає. З'являється значна кількість проблем. Людина усвідомлює, що життя не вічне. Одночасно вона бачить обмеженість і постійне звуження власних можливостей. У багатьох на перший план знову виходять протиріччя і почуття, властиві молодості. Дорослішання дітей, конфлікти або емоційні причини змінюють у середньому віці ставлення до праці. З цих причин у середині службової кар'єри знижується мотивація до служби та збільшується кількість проблем на роботі і вдома [8, с. 25].

Управління кар'єрним зростанням, на нашу думку, має ґрунтуватися на наступних принципах:

- забезпечення комплексного підходу щодо вирішення завдань по формуванню та використанню персоналу;

- постійна робота з керівним персоналом з метою з'ясування стану, змін та перспектив професійного зростання працівників;

- забезпечення соціальних гарантій, що пов'язано з дотриманням рівності та однакових умов для працівників, надання встановлених пільг та компенсацій;

- забезпечення публічності в роботі з персоналом з метою досягнення взаєморозуміння між керівником і працівником.

Формування вищенаведених принципів дозволило скласти план заходів щодо управління кар'єрним розвитком працівників (таблиця 1).

Таблиця 1

Стратегічний план дій щодо управління кар'єрним розвитком

№ п/п	Зміст заходів	Сфера компетенції
1.	Формування загальних цілей щодо стратегічного бачення трудового колективу	Відділ управління персоналом
2.	Виявлення мотиваційного профілю (мотивів, стимулів, цінностей трудового діяльності) працівників	Керівники підрозділів, відділів
3.	Узгодження цілей з наявним трудовим колективом, виявлення та фіксування розбіжностей	Керівники підрозділів, відділів Відділ управління персоналом
4.	Усунення розбіжностей між фактичним та бажаним станом складу трудового колективу шляхом переміщення, ротації та вивільнення працівників	Відділ управління персоналом за поданням керівників підрозділів
5.	Формування характеристик цілей та трудових цінностей до кандидатів на вакантні посади	Керівники підрозділів, відділів Відділ управління персоналом
6.	Формування індивідуальної стратегії кар'єри працівника з урахування особливостей освіти, професійних якостей, віку, статі, цілей, мотивів, тощо	Працівники Керівники підрозділів, відділів
7.	Забезпечення послідовних і зважених дій у коригуванні індивідуальної стратегії в залежності від зміни особистих та професійних характеристик, цінностей, задоволеності роботою та персональним розвитком	Працівники Керівники підрозділів, відділів
8.	Контроль за реалізацією індивідуальної стратегії кар'єрного зростання	Працівники Керівники підрозділів Відділ управління персоналом

Джерело: розроблено автором Петрацак О.О.

Згідно цього плану узгодження стратегічного бачення трудового потенціалу, яке повинно збігатися із загальними цілями діяльності забезпечує відділ управління персоналом. Виявлення мотиваційного профілю шляхом використання різноманітних методик, анкетувань, аналізу поведінки та приватних бесід є виключною сферою компетенції керівників структурних підрозділів. Усунення виявлених розбіжностей, які доцільно виявляти за допомогою GAP-аналізу, проводиться шляхом вертикального, горизонтально переміщення працівників та, у разі потреби, вивільнення працівників, цілі яких не збігаються із цілями компанії. У рамках розгляду індивідуально-особистісних

характеристик повинно відбуватись формування індивідуальної стратегії кар'єри працівника з залученням до цього процесу самого працівника, оскільки безпосередня участь у розробці забезпечить більш чітку поведінку щодо виконання наміченої стратегії. В процесі змін і колективних і індивідуальних наявна стратегія коригується та контролюється з обов'язковим узгодженням із всіма зацікавленими особами з метою досягнення прозорості управління.

Отже, системне управління професійною кар'єрою передбачає створення умов, що максимально сприяють працівникам у виконанні професійних обов'язків, кар'єрного розвитку, приводячи до зростання ефективності використання персоналу та підвищення продуктивності праці.

Щодо внутрішньої маркетингової культури, то її основа лежить в елементах стратегії маркетингу. Розглядаючи стратегії маркетингу фізичних товарів, компанії спираються на чотири елементи маркетинг-мікс: продукт (product), ціна (price), канал розподілу (place) і просування (promotion). У сфері послуг до цих чотирьох інструментів додаються ще три: люди (people), середовище (physical evidence) і процес надання послуг (process). Крістофер Лавлок пропонує восьмий елемент інтегрованого підходу до послуг: продуктивність і якість (productivity and quality), який теж може бути включений в маркетинговий комплекс послуг окремим елементом [3, с. 798].

На думку Ф. Котлера, «... люди, зайняті в сфері обслуговування, повинні бути цілком орієнтовані на клієнта. Вони самі є свого роду частиною товару, пропонованого їх компанією. Як вони відповідають по телефону, вітають клієнта і вирішують його проблеми, -- все це сприяє тому, чи буде він задоволений запропонованими послугами». Маркетинг зорієнтовує кожного працівника підприємства думати про клієнта і робити все для того, щоб створювати і підтримувати уявлення про клієнта як про вищу цінність, яку необхідно задовольнити. Професор С. Бернет зазначає «... в умовах істинно маркетингової організації бізнесу неможливо визначити, хто саме служить у відділі маркетингу: всі рішення кожного службовця компанії продиктовані його турботою про те, яке враження вони справлять на клієнта. Кожен розуміє маркетинг, як філософію свого бізнесу» [9, с. 687].

Для просування корпоративної ідеї в працівникам, відділами маркетингу та управління персоналом можуть застосовуватись ті ж самі засоби, що і при роботі із зовнішнім ринком: рекламні носії (внутрішній електронний вісник), акції, розіграші, конкурси, кейсове навчання персоналу тощо [4, с. 185].

Нами запропоновано наступні шляхи використання внутрішнього маркетингу для формування високопродуктивного трудового колективу:

- можливість самореалізації та творчості реалізується через надання цікавої, творчої роботи, яка дозволяє виходити за рамки виконання посадових обов'язків;

- стабільність і престиж (репутація і популярність самої компанії) забезпечується за рахунок застосування корпоративного стилю, канцелярського приладдя, робочого одягу, запровадження привабливих назв посад;

- участь у прийнятті рішень (опитування, «голосування», тощо) полягає у проведенні консультацій і опитування думки працівників, що збільшує ймовірність виконання рішення, оскільки працівники самі приймали участь у його розробці,

проте за керівником залишається відповідальність за його прийняття;

- формування корпоративної культури забезпечить збільшення почуття приналежності працівників до підприємства, що доцільно реалізовувати через організацію конкурсів на кращу ідею виробничого, комерційного чи управлінського характеру, організацію корпоративних свят, наявність корпоративної інфраструктури (корпоративний транспорт, доставка до місця роботи, засобу зв'язку тощо);

- впровадження конкурсів «Кращий працівник року», «Кращий підрозділ», що особливо підходить до працівників, які прагнуть визнання з боку колективу, керівництва та прагнення до саморозвитку, також колективні нагороди сприяють досягнення позитивної атмосфери у середині колективу;

- публічне визнання заслуг працівника передбачає оголошення подяки, нагородження почесною відзнакою, грамотою, присвоєння почесних звань, вручення пам'ятних нагород із символікою організації (коштовні подарунки, значки, грамоти та ін.), а сам факт заохочення сприймається як висока оцінка його праці на даному підприємстві;

- заохочення неформального спілкування працівників, що сприяє розрядці співробітників, зняттю стресів, а також допомагає їм у передачі один одному корисної професійної інформації, згуртовує колектив, покращує мікроклімат і піднімає настрій співробітників.

Так, в ході експериментальних досліджень дослідниками Масачусетського технологічного інституту встановлено, що неформальне спілкування працівників під час чаювань, кава-брейків, перерв сприяє збільшенню продуктивності праці. В ході експерименту, при якому у всіх працівників, які в ньому брали участь, чітко фіксувалася продуктивність праці та аналізувалася їх участь в неформальному спілкуванні. Висновки з проведеного експерименту говорять про те, що чим активніше безпосереднє спілкування людей, тим вище їх продуктивність праці. У середньому виявилось, що у службовців, які беруть участь у кави-брейках, активно спілкуються один з одним під час перерв продуктивність праці на 30% вища від тих, хто повністю виключає таку взаємодію всередині певної соціальної середовища. Аналогічні висновки робилися багатьма дослідниками і раніше, але тоді вони ґрунтувалися тільки на опитуваннях. Отримані ж нові дані ґрунтуються на інструментальному контролі та комп'ютерному аналізі, що відповідно робить їх більш об'єктивними [10].

На практиці часто має місце випередження зовнішньої маркетингової кампанії над внутрішньою. Однак, сучасні тенденції переконують, що просування товару чи послуги повинно починатися із «внутрішнього ринку», підготувавши таким чином працівників до роботи з клієнтами і зовнішніми контактами. Мова не йде про те, що кожен працівник має купувати продукти компанії, де він працює, та він повинен бути носієм певного (лояльного) ставлення до товару і до компанії. Одним із інструментів формування такого ставлення – є залучення працівників до розробки нових продуктів (конкурс на найкращу ідею, назву, пакування, обговорення функціональних властивостей нового продукту на внутрішньому форумі компанії, тощо). Товар, або послуга можуть бути предметом розіграшу серед сімей працівників. Таким чином, відбувається адаптація працівників до продукту і лише потім можна починати виведення його на зовнішній ринок. Тільки так формується

цілісність і злагодженість роботи всієї команди, в якій не тільки працівники, а і різні функціональні відділи є клієнтами один одного і отримують відповідне лояльне ставлення. Така злагоджена робота є неодмінним чинником підвищення продуктивності праці. Адже натхненні, лояльні до свого продукту, працівники працюють з більшою інтенсивністю, ніж інші.

Висновки і пропозиції. Виявлення ключових особливостей конкретного бізнесу, аналіз наявних можливостей і загроз, визначення напрямків стратегічного розвитку дозволяє маркетингу бути основним інструментом підвищення ефективності використання персоналу та продуктивності праці, завоювання й утримання споживача. Особливістю

використання внутрішнього маркетингу є активне залучення працівників до задоволення потреб клієнтів, що може бути реалізоване у наступних напрямках: можливість самореалізації та творчості, стабільність і престиж підприємства, участь у прийнятті рішень, формування корпоративної культури, впровадження конкурсів, публічне визнання заслуг працівника, заохочення неформального спілкування.

Впровадження маркетингової концепції управління на рівні підприємства і методів внутрішнього маркетингу на формування високопродуктивного трудового колективу значно збагатить бізнес можливостями підвищення якості діяльності та максимізації задоволення потреб споживачів.

Список літератури:

1. Внутрішній маркетинг персоналу в російських компаніях [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://alls.in.ua/25208-vnutrishnij-marketing-personalu-v-rosijskih-kompaniyah.html>.
2. Соловьева Ю. П. Внутренний маркетинг как элемент рыночной ориентации организации / Ю. П. Соловьева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – № 6(50). – С. 3-8.
3. Лавлюк К. Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия / К. Лавлюк. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 1008 с.
4. Есина Л. Б. Роль мотивации в повышении производительности труда служащих / Л. Б. Есина // Сборник статей VII Всероссийской научно-практической конференции. – Пенза : РИО ПГСХА, 2006. – С. 184-186.
5. Внутрифирменный маркетинг как элемент ориентации на клиента [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://www.step-by-step.ru/foryou/practica/incompany_mar.html.
6. Bad Haney & Jim Sirbasku with Deric Mc Cann «Lidership Charisma» [Electronic resource]. – Access mode : <http://dunkelcorp.com/isbn/isbnindex2730.html>.
7. Поварич И. П. Стимулирование труда: системный подход : монография / И. П. Поварич, Б. Г. Прошкин. – Новосибирск : Наука, Сиб. отд-ние, 1990. – 198 с.
8. Санталайнен Т. Управление по результатам / Т. Санталайнен, П. Поренне. – М. : Прогресс, 1994. – 245 с.
9. Котлер Ф. Маркетинг. Гостеприимство и туризм : учебник / Ф. Котлер, Дж. Боуэн, Дж. Мейкенз. – М. : ЮНИТИ, 1998. – 787 с.
10. Embassy of the planet earth [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.ongeo.ru/news/proizvoditelnost-truda/>.

Петрашак О. А.

Химийчук Г. М.

Буковинский государственный финансово-экономический университет

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВНУТРЕННЕГО МАРКЕТИНГА КАК ПУТЬ К ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Резюме

В статье доказана необходимость использования внутреннего маркетинга для повышения эффективности управления персоналом. Выяснена сущность внутреннего маркетинга. Предложены пути использования внутреннего маркетинга для формирования высокопродуктивного трудового коллектива.

Ключевые слова: внутренний маркетинг, управление персоналом, производительность труда, трудовой коллектив, маркетинг персонала.

Petrashchak O. O.

Khimijchuk G. N.

Bykovina State University of Finance and Economics

USE OF INTERNAL MARKETING AS A WAY TO INCREASE THE EFFICIENCY OF PERSONNEL MANAGEMENT

Summary

The need for internal marketing to improve human resource management has been proven in the article. The essence of internal marketing is elucidated. Ways to use internal marketing to create the highly productive of the labour collective were offered.

Key words: internal marketing, personnel management, labour productivity, labour collective, marketing personnel.

УДК 338.484

Чепурда Г. М.

Черкаський державний технологічний університет

АНАЛІЗ ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ В ТУРИЗМІ

У статті досліджені елементи туристичної інфраструктури, що входять до основного комплексу послуг, та проведено аналіз транспортного забезпечення туристичної галузі. Проведена оцінка показників ефективності транспортних послуг в туризмі, запропонована розробка оптимізованих схем транспортних послуг певних регіонів України та світу.

Ключові слова: туристична інфраструктура, інформаційні системи бронювання, показники ефективності транспортних послуг в туризмі.

Постановка проблеми. Туризм – це одна з найбільш динамічних у своєму розвитку галузей економіки світу. Туристичний бізнес стає дедалі все більш привабливим не тільки для споживачів послуг, а й для підприємців, що обумовлено мінімальними вкладками на створення і розвиток туристичного бізнесу, швидкою окупністю витрат, постійним попитом на туристичні послуги тощо.

Транспортне забезпечення є одним з найважливіших елементів туристичної інфраструктури і входить до основного комплексу послуг, що включені у склад туристичного продукту, а транспортні підприємства (перевізники) розглядаються як особливий різновид туристичних підприємств, що формують систему туризму на туристичному ринку. Тому основною проблемою ефективного функціонування туристичних підприємств є проблема транспортного забезпечення галузі та ефективне використання транспортних систем.

Аналіз останніх досягнень і публікацій. Теоретичні проблеми підвищення ефективності функціонування туристичних підприємств та проблеми транспортного забезпечення галузі туризму досліджені в роботах таких українських і російських учених, як Ільїна О.Н., Морозов М.А., Гуляєв В.Г. [1-3]. Вагомий внесок у вирішення цих проблем внесли Бочан І.О., Любіцева О.О., Смірнов І.Г., Стеченко Д.М. та інші.

Не зважаючи на значний внесок у вирішенні проблеми вказаними вченими є недостатньо вивченою сфера інформатизації туристичного ринку в частині транспортного забезпечення галузі туризму – це саме і зумовило мету дослідження.

Мета дослідження – проаналізувати транспортне забезпечення галузі туризму в Україні та запропонувати шляхи підвищення ефективності транспортних послуг в туризмі.

Виклад основного матеріалу. Специфіка транспорту як сфери економіки полягає в тому, що він сам не виробляє продукцію, а тільки бере участь у її створенні, забезпечуючи виробництво сировиною, матеріалами, устаткуванням і доставляючи готову продукцію споживачеві. Транспортні витрати включаються в собівартість продукції. У деяких галузях промисловості транспортні витрати дуже значні, як, наприклад, у лісовій, нафтовій галузях промисловості, де вони можуть досягати 30% собівартості продукції. В туризмі ж транспорту відводиться основна роль, оскільки саме транспорт забезпечує функціонування тих послуг, що продаються і реалізуються на світових туристичних ринках.

Успіхи на ринках туризму, що генеруються і поширюються з кожним роком, та адекватна транспортна інфраструктура складають одну з найважливіших передумов розвитку будь-якого

туристського центру. Попит на туристичні послуги стимулював швидкий розвиток індустрії транспорту. Істотну роль у цьому зіграли також науково-технічні досягнення в індустрії транспорту за останні десятиліття.

Основний аспект у визначенні транспортних послуг полягає у тому, що реалізація стратегії їх розвитку ускладнюється на туристичному ринку України, оскільки існує низка проблем. Таких, як недостатня інформатизація туристичного ринку, значний обсяг тіньового сектору, відсутність у законодавстві чітко визначених термінів, пов'язаних з туризмом, недостатньо розбудована інфраструктура, невідповідність ціни та якості наданих послуг тощо, які перешкоджають реалізації даної стратегії на українському ринку.

Інтенсивний розвиток туризму потребує взаємодії з інформаційними системами, оскільки туристична послуга – це продукт, що потребує негайної реалізації. Тому на туристичному ринку виникає потреба в оперативності та автоматизації робочого процесу, а оскільки надання транспортних послуг є першочерговим в усьому комплексі туристичних послуг, то оперативність надання послуг стосується насамперед транспортних перевезень.

Останнім часом значно зросла частка осіб, що користуються Інтернетом (на кінець минулого року це 78% населення США, 65% населення Японії, 69% населення Великобританії). Використання інформаційно-комп'ютерних технологій у системах бронювання визначає чіткість і оперативність взаємодії всіх учасників туристичного бізнесу, пов'язаних з наданням транспортних послуг клієнтам.

Взаємодія з інформаційними системами бронювання створює можливість – інтегруватися у світовий туристичний ринок; оперативно керувати своєю діяльністю; розширювати ринок збуту туристичної продукції; планувати маркетингову діяльність; попередньо формувати списки споживачів туристичного продукту і забезпечувати завантаження; аналізувати попит на туристичну продукцію в різні періоди часу та ін.

Слід зазначити, що лідером онлайн-продажів у світі є США, на частку яких припадає 75% всіх бронювань. Купівля туристичних послуг у режимі онлайн в США збільшується з року в рік. За видами заброньованих послуг лідерство надається авіаквиткам (66%), проживанню в готелях (22%), оренді автомобілів (9%) та круїзам і залізничним перевезенням (3%).

В Європі ринок онлайн продажів успішно розвивається і скоро перевищить рівень бронювань в США. На першому місці з онлайн-бронювання знаходиться Велика Британія (38%), далі – Німеччина (22%), Франція (12%), Скандинавські

країни, а також Бенілюкс, Австрія та Швейцарія. Найменшим попитом ця послуга користується в країнах Південної Європи, а саме в Італії, Іспанії, Португалії та Греції. Найбільша частка бронювань припадає також на авіаквитки (понад 62%), частка готельних послуг складає близько 14%, пакетних турів – понад 10%, залізничних перевезень – понад 9%, послуг з прокату автомобілів – близько 3%.

На сьогодні найбільш ефективними є комп'ютерні системи бронювання (далі КСБ), особливістю яких є висока надійність, точність, оперативність, багатофункціональність, високі швидкості обробки і передачі інформації іншим учасникам туристичного ринку, високий ступінь захисту інформації, здатність інтегруватися і глобальні системи з використанням Інтернет.

Використання КСБ створює великі переваги для всіх учасників туристичного ринку.

На даний момент лідерами глобальних систем бронювання є Sabre, Galileo, Amadeus, Worldspan, Fidelio, Gabrielle та ін.

Розподіл питомої ваги КСБ на ринку бронювання проаналізовано за чотирма основними КСБ (рис. 1).

Отже, найбільшу частку ринку займає Galileo (близько 40%), друге місце посідає концерн Sabre, за яким слідують більш відомі на вітчизняному ринку Amadeus та Worldspan.

Таким чином, за допомогою КСБ туристична галузь реалізує більшість транспортних послуг для своїх клієнтів. Крім того, існування саме КСБ полегшує роботу не тільки туристичним фірмам, а й всім учасникам туристичного ринку і допомагає уникнути таких проблем, як недостовірність фактів про пункти призначення туристів, затримка інформації, неточність даних про туристів, неможливість виходу на віддалені туристичні ринки тощо.

Аналізуючи й узагальнюючи показники ефективності транспортних послуг у туризмі і зва-

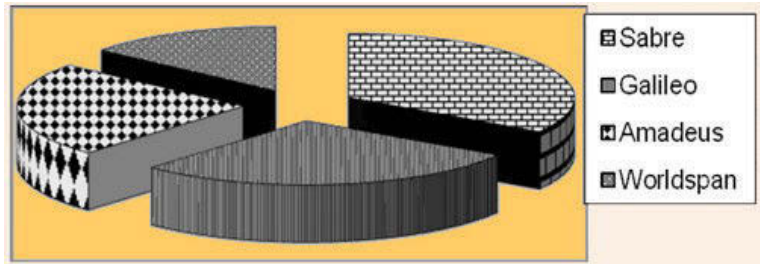


Рис. 1. Кількість бронювань через лідируючі КСБ, раз у рік

жаючи на специфіку саме туристичної галузі і складності формування прогнозів щодо структури ціни цього складного за кон'юнктурою ринку, пропонуються наступні шляхи збільшення ефективності транспортних послуг: сегментування туристичного ринку за принципом транспортних витрат з метою визначення необхідного сегменту; підвищення кваліфікаційного рівня персоналу; ознайомлення персоналу з інформаційними технологіями систем транспортних послуг (КСБ); перевірка правильності даних, що надходять від конкурентів з врахуванням специфічних рис транспортних послуг; орієнтація на потенційного споживача послуги; розробка плану корпоративного обслуговування клієнтів транспортними послугами; підтримка постійних контактів з особами, що зацікавлені у розвитку ринку транспортних послуг в туризмі в Україні; розробка уніфікованих схем співпраці з відповідними поставальниками транспортних послуг на первинному їх ринку.

Висновки. На основі дослідження наукових праць закордонних та вітчизняних вчених, проведений аналіз сучасного стану туристичного ринку дозволяє зробити висновок про те, що транспорт здійснює значний вплив на економіку та розвиток туристичного ринку. Виходячи з цього, зростає необхідність у подальших дослідженнях щодо транспортних систем в туризмі, розробці оптимізованих схем транспортних послуг певних регіонів світу тощо.

Список літератури:

1. Ильина Е.Н. Организация железнодорожных перевозок [текст]. – М. : Советский спорт, 2011. – 383 с.
2. Морозов М.А. Информационные технологии в социально-культурном сервисе и туризме – 2-е изд., стереотип [текст]. – М. : Изд. центр «Академия», 2012. – 240 с.
3. Гуляев В.Г. Организация туристских перевозок [текст]. – М. : Финансы и статистика, 2011. – 319 с.
4. Любіцева О.О. Проблеми розвитку туризму в Україні / О.О. Любіцева. Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції «Туристичний та готельно-ресторанний бізнес в Україні: проблеми розвитку та регулювання». – Черкаси: ЧДТУ. – 2013. – Том 1. – С. 20-23.
5. Смірнов І.Г. Процеси транс націоналізації в туризмі/ І.Г. Смірнов. Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції «Туристичний та готельно-ресторанний бізнес в Україні: проблеми розвитку та регулювання». – Черкаси: ЧДТУ. – 2013. – Том 1. – С. 28-32.
6. Бізнес-портал. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.business.if.ua/themes/>.

Чепурда А. Н.

Черкасский государственный технологический университет

АНАЛИЗ ПУТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ В ТУРИЗМЕ

Резюме

В статье исследованы элементы туристической инфраструктуры, которые входят в основной комплекс услуг, и проведен анализ транспортного обеспечения туристической отрасли. Проведена оценка показателей транспортных услуг в туризме, предложена разработка оптимизированных схем транспортных услуг отдельных регионов Украины и мира.

Ключевые слова: туристическая инфраструктура, информационные системы бронирования, показатели эффективности транспортных услуг в туризме.

Chepurda G. M.

Cherkasy State Technological University

ANALYSIS OF WAYS OF EFFECTIVENESS INCREASING OF TRANSPORT SERVICES IN TOURISM

Summary

In the article the elements of tourism infrastructure which are included into the main complex of services are analyzed, analysis of transport in tourism field is provided. There is an estimation of transport services in tourism as well as optimization schemes of transport services in the separate regions of the world and in Ukraine.

Key words: tourism infrastructure, booking systems, indices of effectiveness of transport services in tourism.

УДК 658.338

Черкас А. В.

Полтавська державна аграрна академія,
Полтавський інститут економіки і права

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛІНГУ ПІДПРИЄМСТВА У ВІТЧИЗНЯНИХ УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Досліджено сутність та необхідність контролінгу як елемента управління в цілому. Розглянуто його особливості та критерії функціонування як вагової ланки управлінської структури підприємства. А також відображено процес організації та етапи впровадження системи контролінгу на підприємстві.

Ключові слова: мікрорівень, планування, інформаційні потоки.

Постановка проблеми. В умовах становлення ринкової економіки в Україні багато підприємств зіштовхнулися з проблемами неплатоспроможності, низької ліквідності, збиткової діяльності. Головними причинами цього стало незнання принципів функціонування в умовах вільної конкуренції. Створюючи передумови повної економічної самостійності, ринок висуває тверді фінансові й економічні вимоги, об'єктивність яких орієнтує підприємство на ефективну і рентабельну діяльність.

У цій ситуації неодмінною умовою удосконалення методів управління є повне використання внутрішніх можливостей підприємства, тобто створення діючої системи внутрішнього обліку і звітності як основи менеджменту. Ефективність менеджменту знаходиться в прямій залежності від ступеня удосконалення інформаційного забезпечення. Напрямки удосконалення останнього можна зв'язувати з організацією переважно нової системи управління економікою на мікрорівні. Контролінг як інформаційна система досить широко реалізується закордонними підприємствами і приносить відчутні результати. В управлінні економікою вітчизняних підприємств дана система не знаходить належного застосування в силу того, що потреба в ній найчастіше переважає над наявністю знань у цій області. Унаслідок цього вирішення проблем, пов'язаних з організацією і методикою побудови системи контролінгу, буде сприяти підвищенню якості менеджменту, а отже, забезпеченню стабільного розвитку бізнесу підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Становлять роботи вітчизняних фахівців В. Клименюка, А. Градова, М. Пушкаря, О. Сафарова, Н. Собкова, О. Терещенка, С. Петренка, а також праці зарубіжних спеціалістів з теорії і практики контролінгу, таких як І. Вебер, Г. Кюппер, Д. Хан, А. Файоль, Е. Маєр, П. Хорват, К. Штайнле, Р. Ентоні, Р. Хілтон, Р. Каплан, Ч. Хорнгрен, Р. Ман та багато інших. Проте залишається ще багато нез'ясованих моментів та суперечностей пов'язаних не тільки з трактуванням самої суті фінансового контролінгу, а й щодо методів і прийомів його використання у практиці вітчизняного господарювання.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В Україні сьогодні практично немає кваліфікованих науково-практичних досліджень з питань контролінгу. Провідна фахова література з питань контролінгу походить переважно із зарубіжних джерел.

Оперуючи цим можна зауважити, що в умовах, які склалися на сучасних підприємствах України, неможливо виділити контролінг окремою повнофункціональною системою, оскільки рівень організації управлінського процесу та менеджменту все ще знаходиться на досить низькому рівні. А,

отже, залишається ще багато нез'ясованих моментів та суперечностей пов'язаних не тільки з трактуванням самої суті контролінгу, а й щодо методів і прийомів його використання у практиці вітчизняного господарювання.

Мета статті. Головною метою цієї статті є дослідження сутності контролінгу та етапи розробки контролінгової системи на підприємстві у вітчизняних умовах формування ринкової економіки. В рамках поставлених цілей було визначено сутність контролінгу, особливості та основні етапи його впровадження на підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Контролінг є одним із сучасних напрямків менеджменту. Контролінг став відповіддю економічної думки на безпрецедентне ускладнення зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування підприємства. У таких умовах недостатньо просто реалізовувати традиційні функції менеджменту, потрібен новий погляд на управління. Виникла необхідність у цілеорієнтованому управлінні, спрямованому в майбутнє, на досягнення бажаного стану. Це привело до усвідомлення потреби в забезпеченні цілеспрямованого керівництва підприємством через координацію управлінської системи.

Контролінг містить у собі встановлення мети підприємства, поточні збір і обробку інформації для прийняття управлінських рішень, здійснення функцій контролю відхилень фактичних показників діяльності підприємства від планових, а також, що найбільше важливо, підготовку рекомендацій для прийняття управлінських рішень.

Координуючи, інтегруючи і направляючи діяльність усієї системи управління підприємством на досягнення поставлених цілей, контролінг являє собою зворотний зв'язок у контурі керування за рахунок вибору організаційного, математичного й інформаційного (технічного, програмного, лінгвістичного) забезпечення і є синтезом планування, обліку, контролю, економічного аналізу, організації інформаційних потоків і багато чого іншого. Тобто:

1. Контролінг – це система управління, що інтегрує і координує функції планування, контролю й інформаційного забезпечення.

2. Контролінг являє собою концепцію управління майбутнім станом підприємства. Це означає наявність двох цільових аспектів:

- а) орієнтованість на майбутній стан;
- б) орієнтованість на досягнення цілей.

Таким чином, бажаний майбутній стан підприємства, описаний системою цілей, є цільовим орієнтиром заходів, реалізованих у рамках контролінгу.

3. Управління майбутнім станом здійснюється через управління системними і процесними структурами підприємства.

4. Контролінг підтримує системоутворюючу координацію, що полягає в створенні системних і процесних структур, що сприяють узгодженню задач. Сутність даної діяльності дає можливість зробити припущення про віднесення підтримки системоутворчої координації до стратегічного рівня контролінгу.

5. Контролінг підтримує системоув'язуючу координацію, що полягає в діяльності, здійснюваній в рамках заданої системної структури для вирішення проблем, і полягає в збереженні й адаптації інформаційних зв'язків між підсистемами. Здійснення такої діяльності можна охарактеризувати як оперативний рівень контролінгу.

Отже, можна визначити одну з основних задач контролінгу – вибір і підтримка найбільш ефективної структури системи управління, що має на увазі вибір відповідних моделей і узгодження їхніх вхідних і вихідних даних, визначення послідовності реалізації, вибору критерію ефективності використання моделей – усе це також задачі контролінгу.

Таким чином система контролінгу підприємства являє собою синтез елементів обліку, аналізу, контролю, планування на основі контролінгу, реалізація яких забезпечує вироблення альтернативних підходів при здійсненні оперативного в стратегічного управління процесом досягнення підприємством кінцевих і проміжних цілей.

При цьому критерієм ефективності функціонування системи контролінгу є гармонізація, зняття можливості суперечливості й орієнтація крім власних цілей на загальну (генеральну мету підприємства / систему стратегічних цілей) чи інакше – на реалізацію місії.

Таким чином, на підприємстві, виходячи із системного принципу, не повинно бути незалежних контролінгових сфер (фінансовий контролінг, контролінг НДВКР і т.д.), необхідне функціонування єдиного комплексу контролінгу, у якому об'єднані усі функціональні сфери, процеси, що утворюють єдину мережу контролінгу, засновану на принципі системної організації, що самоорганізується за аналогією з живим організмом.

Функціональні контролінгові сфери існують не по окремої, не як ланки ланцюга, але як внутрішні компоненти загальнофірмової системи контролінгу, що розвиваються в єдиному руслі, у напрямку загального вектора.

Організація системи контролінгу має опиратися на організаційну структуру підприємства. Успішне функціонування підприємства в постійно мінливому потоці інформації як зовнішнього, так і внутрішнього характеру, неможливо без вірної і розумної організації економічних служб підприємства, а отже, і делегуванні прав, обов'язків і відповідальності для організації взаємодії різних органів управління і розподілі задач, розв'язуваних різними працівниками.

У залежності від того, хто буде представляти службу контролінгу на підприємстві і хто буде організовувати її впровадження, буде відбуватися і підготовчий етап введення системи контролінгу в управління підприємством. Якщо таким буде дійсний керівник підприємства, що обізнаний про стан підприємства, про те, як працюють підрозділи підприємства, хто збирає і представляє оперативну інформацію, які документи, у які терміни і для кого підготовляються, хто аналізує і контролює усі виникаючі відхилення, чи складені бюджет і як здійснюється контроль за його виконанням, то в цьому випадку багатий етапів

пропонованого експрес-аналізу просто не будуть представляти необхідності. Якщо це буде здійснюватися для сторонньої організації, про процес і номенклатуру виробництва, про конкурентів і проблеми збуту якої нічого невідомо, то покрокове виконання даної схеми може дати відчутні плоди.

Підготовчий етап являє собою загальне ознайомлення з процесом роботи даного підприємства. Необхідно, після узгодження з директором підприємства (якщо дана процедура відбувається в чужій організації) про терміни й етапи впровадження системи контролінгу, скласти наказ від його імені про надання усіма відділами і службами даної інформації підприємства, список якої додається. А саме: організаційна структура підприємства, бюджет підприємства на відповідний період, відомості обліку й аналізу відхилень по виробництву і витратам, баланс і звіт про прибутки і збитки, регламент (положення) про роботу відділів. Також узгоджується час і терміни проведення інтерв'ювання з головними фахівцями і дата презентації звіту, на якій повинні бути присутніми всі опитувані. У кожному інтерв'юванні визначається, яке відношення має кожен відділ до контролінгу (для полегшення розуміння питання розбиваються на під теми: яку роль у плануванні (бюджетуванні) грає даний відділ, як відбувається аналіз відділу, як здійснюється контроль). На закінчення даного етапу генерується звіт, у якому виявляються всі позитивні сторони підприємства і «вузькі місця», для яких пропонується рішення і представляється на презентації.

Етап упровадження. У випадку досягнення згоди з усіх питань здійснюється другий етап, у якому з кожним відділом починається детальне пророблення всіх основних моментів контролінгу. Паралельно відбувається розробка програмного продукту, якщо в такому виявляється необхідність. На цьому етапі або створюється відділ контролінгу, або для ведення даної роботи зобов'язують не зайнятих, але досвідчених і навчених співробітників. У разі потреби на даному етапі проводять навчання співробітників.

Зміни в процесі управління підприємством при впровадженні системи контролінгу проводяться в основному через упровадження центрів відповідальності. Найчастіше на практиці застосовують наступні принципи виділення центрів відповідальності на підприємстві: функціональної, територіальної, відповідності організаційній структурі і подібності структури витрат.

Алгоритм впровадження системи контролінгу на підприємстві: ціле полягання; упровадження на підприємстві управлінського обліку і звітності; упровадження процедур планування; упровадження процедур і механізмів контролю.[1, с. 171].

Перший етап – ціле полягання. На даній стадії визначаються цілі впровадження контролінгу на підприємстві. Представлено можливий перелік цілей:

- збільшення конкурентноздатності підприємства;
- скорочення часу, необхідного керівництву для прийняття обґрунтованих тактичних і стратегічних рішень;
- підвищення якості прийнятих рішень; скорочення товарно-матеріальних запасів на підприємстві;
- вироблення обґрунтованих критеріїв оцінки ефективності підрозділів і фахівців;
- зниження рівня транзакційних витрат;
- достовірне визначення собівартості кожного окремого продукту;

- виділення будь-яких видів витрат по підприємству;
- спрощення взаємодії підрозділів підприємства.

У залежності від цілей вибирається набір інструментів, що будуть упроваджуватися, і визначаються терміни впровадження.

На другому етапі – упровадження на підприємстві управлінського обліку і звітності – зважаються наступні задачі:

- своєчасного одержання керівництвом поточної інформації про діяльність підприємства (у зручному форматі);
- поліпшення взаємодії між підрозділами;
- скорочення часу прийняття управлінських рішень через зменшення невизначеності;
- поліпшення мотивації співробітників;
- збільшення вироблення; зниження трудомісткості операцій;
- зменшення величини запасів і потреби в ресурсах;
- оптимізації використання виробничих потужностей;
- оптимізації споживання фінансових, матеріальних і кадрових ресурсів підприємства.

З цією метою складається структурна схема підприємства, на якій указуються вхідні і вихідні з підрозділів інформаційні потоки, а також бази даних, існуючі усередині підрозділів («як є»). Далі задаються основні вимоги до системи управлінської звітності («як треба»). Зокрема встановлюються:

- користувачі різної інформації;
- періодичність і формат вхідних інформаційних потоків підрозділів (повинен виконуватися принцип зменшення кількості наданої інформації з рухом нагору по ієрархічній градації);
- періодичність і формат вихідних інформаційних потоків. [2, с. 16].

Складаються необхідні облікові форми для використання усередині підрозділів. Вони повинні відповідати наступним установкам:

- зміна реєстрів обліку повинна бути викликана подіями, що відбулися;
- всі істотні зміни, що відбулися на підприємстві, повинні бути відбиті;
- усі зміни повинні бути відбиті в той момент, коли вони відбулися.

На третьому етапі – упровадження процедур планування – розробляється формат планів і завдань для різних підрозділів із залученням усіх рівнів керівництва. Крім того, визначаються методики складання планів. Планування повинно охоплювати ключові показники діяльності підприємства, а також збут, бюджети накладних витрат і нормативи витрат, прибуток, програми інвестицій і фінансування.

Структура системи планів підприємства.

1. Цільові плани:

- матеріально-речовинні цілі – вироблені товари і послуги;
- вартісні цілі – фінансовий результат, вимоги по ліквідності, левериджу, обороту і т.п.;
- соціальні цілі – стосовно інвесторів, персоналу, громадськості.

2. Стратегічні плани:

- стратегічні плани полів бізнесу і функціональні і регіональні стратегії;
- план удосконалювання організаційної структури і правової форми підприємства;
- план удосконалювання структури управління.

3. Оперативні плани: асортиментно-продуктовий план;

- плани по підрозділах (збут, виробництво, матеріально-технічне постачання, транспортно-складське господарство, персонал і т.д.);
- планові проекти.

4. Загальний план результату/фінансовий план (план по прибутку, виторгу, витратам, план грошових потоків, план інвестицій).

5. Планові значення ключових показників.

Механізми планування повинні використовувати дані впровадженого управлінського обліку і складатися в аналогічному форматі.

На четвертому етапі – упровадження процедур і механізмів контролю – вводяться в дію механізми контролю відповідності фактичних показників плановим, а також розробляється система раннього попередження.

Таким чином, ми розглядаємо контролінг як основну ланку в системі інтеграції управлінських рішень і аналітичного апарату на підприємстві. При впровадженні контролінгу необхідно ретельно оцінювати ті інструменти, що будуть упроваджуватися, і зіставляти складність упровадження, необхідність одержуваної інформації і відповідність одержуваної моделі підприємства дійсності.

Висновки і пропозиції. Ринкові умови господарювання вимагають від діяльності підприємств і організацій надзвичайної організованості, віддачі і, у кінцевому підсумку, максимальної ефективності виробничої діяльності. Таким чином, бажаний майбутній стан підприємства, є цільовим орієнтиром заходів, реалізованих у рамках контролінгу. Контролінг пов'язується з пошуком слабких сторін у діяльності підприємства, ліквідацією «вузьких» та «проблемних» ділянок у виробничій та фінансовій сферах, формуванням плану стратегії розвитку. Система контролінгу підприємства являє собою синтез елементів обліку, аналізу, контролю, планування на основі контролінгу, реалізація яких забезпечує вироблення альтернативних підходів при здійсненні управління процесом досягнення підприємством кінцевих і проміжних цілей. Метою постановки системи контролінгу є побудова на підприємстві ефективної системи прийняття, реалізації, контролю та аналізу управлінських рішень. Для того, щоб система контролінгу на підприємстві працювала на користь, насамперед потрібне забезпечення оптимізації взаємозв'язків і залежностей інформаційних потоків між всіма основними функціями управління, що надасть можливість одержання достовірної інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень.

Отже, правильно організована система контролінгу – це та управлінська ланка, яка щонайкраще дозволить підприємству ефективно взаємодіяти із зовнішнім середовищем, продуктивно і доцільно розподіляти і направляти зусилля своїх співробітників і, таким чином, задовольняти потреби клієнтів і досягати своїх цілей з високим ступенем ефективності.

Список літератури:

1. Настин Ю.Я. Менеджмент : учебное пособие. – Калининград : БИЭФ, 2010. – 278 с.
2. Фалько С.Г. Контролінг та його національні особливості / С.Г. Фалько // Економіка та держава. – 2007. – № 10. – С. 14-18.
3. Корнієнко І.Г. Сутність і проблеми контролінгу / І.Г. Корнієнко // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. – Чернівці : Книги – ХХІ, 2009. – Вип. III. Економічні науки. – С. 45-53.

4. Штангрет А.М. Окремі аспекти практичного застосування контролінгу на вітчизняних промислових підприємствах / А.М. Штангрет // Матеріали науково – практичної конференції «Перспективи розвитку контролінгу: теорія та практика». – Тернопіль : ТНЕУ, 2008. – С. 125-128.
5. Контроллинг : учебник / А.М. Корминский, С.Г. Фалько, А.А. Жевага, Н.Ю. Иванова; под ред. А.М. Корминский, С.Г. Фалько. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 362 с.

Черкас А. В.

Полтавская государственная аграрная академия,
Полтавский институт экономики и права

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА ПРЕДПРИЯТИЯ В ОТЕЧЕСТВЕННЫХ УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Резюме

Исследована сущность и необходимость контроллинга как элемента управления в целом. Рассмотрены его особенности и критерии функционирования как весомого звена управленческой структуры предприятия. А также проанализирован процесс организации и этапы внедрения системы контроллинга на предприятии.

Ключевые слова: микроуровень, планирование, информационные потоки.

Cherkas A. V.

Poltava State Agrarian Academy,
Poltava Institute of Economics and Law

FORMATION OF CONTROLLING ENTERPRISE IN THE NATIONAL MARKET ECONOMY

Summary

Investigated the essence of the controlling as a whole. Are considered its peculiarities and criteria for functioning as an important link of the management structure of the company. And also reflected the process of organizing and implementation stages of controlling in the enterprise.

Key words: microlevel, planning, informationflows.

УДК 657.421.3:061.1

Черкашина Т. В.

Одеський національний економічний університет

НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ: ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

У статті викладено особливості обліку і нарахування зносу на нематеріальні активи в бюджетних установах. Розкрито методику та організацію обліку нематеріальних активів, що надає змогу посилити контрольну і управлінську функції бухгалтерського обліку у бюджетних установах.

Ключові слова: нематеріальні активи, знос нематеріальних активів, бюджетні установи, реформування бюджетного обліку, оцінка нематеріальних активів.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Прагнення України до соціально-економічних перетворень потребує раціонального використання наявних ресурсів у державному секторі економіки. Особливої уваги в сучасних умовах глобалізації економіки набувають нематеріальні активи, що виступають основними чинниками економічного зростання та створення конкурентних переваг для бюджетних установ.

Бухгалтерський облік в установах бюджетної сфери має певні відмінності від обліку підприємств інших форм власності, тому потребує нових підходів до формування повної та достовірної інформації для управління нематеріальними активами як об'єктами бухгалтерського обліку. У зв'язку з цим дослідження особливостей обліку нематеріальних активів у державному секторі є особливо актуальними.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Визначальною рисою сучасного періоду розвитку більшості країн є зростання обсягів науково-технологічних знань та інших результатів творчої діяльності людини в суспільному виробництві. Використання інтелектуальних знань приводить до суттєвих змін у діяльності бюджетних підприємств та організацій, а також до зростання нематеріальних активів.

Проблеми сутності та обліку нематеріальних активів досліджували вітчизняні вчені та практики Атамас П.Й., Банасько Т.М., Голов С.Ф., Джога Р.Т., Жук В.В., Кужельний М.В., Сопко В.В., Чечуліна О.О., Чумаченко М.Г. та інші.

У своїх публікаціях Атамас П.Й. вказує на те, що в умовах ринкових відносин у бюджетних установах, як і у підприємствах виробничого (матеріального) сектора економіки України, виникає специфічний об'єкт бухгалтерського обліку – нематеріальні активи. Розділяємо думку науковця про те, що у загальному вигляді під нематеріальними активами розуміють умовні вартість об'єктів промислової та інтелектуальної власності, а також інших аналогічних майнових прав, визнаних об'єктом власності даної установи [1, с. 169].

У проведених дослідженнях Банасько Т.М. зазначає, що однією з проблем обліку залишається те, що нематеріальні активи як облікова категорія та економічний об'єкт без необхідної адаптації до національних особливостей права інтелектуальної власності впроваджені в українську облікову практику на основі ідеології міжнародних стандартів фінансової звітності. Підтримуємо думку автора, що дана категорія є до кінця не розробленою, а методика обліку нематеріальних активів не забезпечує ефективність управління цими об'єктами та проведення ефективної інноваційної діяльності бюджетних установ [2, с. 6].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Попри активізацію

досліджень щодо обліку нематеріальних активів в бюджетних установах окремі питання бухгалтерського обліку залишаються все ще недостатньо дослідженими: проблеми вибору методу оцінки об'єктів нематеріальних активів, економічна та фінансова сутність зносу нематеріальних активів, визнання нематеріальних активів у бюджетних установах.

Постановка завдання полягає в тому, щоб окреслити особливості обліку та нарахування зносу на нематеріальні активи у бюджетних установах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний стан вітчизняної бюджетної сфери характеризується реформуванням бюджетної системи обліку, переходом до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі (НП(С)БОДС), що сприяє адаптації бюджетного обліку до ринкових конкурентних відносин. Одним з визначальних факторів розвитку та адаптації бюджетної сфери в сучасних конкурентних відносинах є зростання частки нематеріальних активів в майні державних підприємств і установ. Для ефективного управління процесами формування і використання нематеріальних активів необхідно створення адекватної системи інформаційного забезпечення, тобто системи їх бухгалтерського відображення.

Визначає методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про нематеріальні активи і незавершені капітальні інвестиції в нематеріальні активи та розкриває інформацію про них у фінансовій звітності – Національне Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 122 «Нематеріальні активи» і Інструкція з бухгалтерського обліку необоротних активів бюджетних установ № 64 від 17.07.2000 року [3, 4].

З метою модернізації бюджетного обліку України і прийняття Постанови Кабінету Міністрів України від 16.01.2007 року про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі України на 2007-2015 роки було розроблено Положення з бухгалтерського обліку необоротних активів бюджетних установ (далі Положення), затверджене Наказом Міністерства фінансів України № 611 від 26.06.2013 року, що набирає чинності з 01.01.2014 року [5]. З 01.01.2014 року Наказ Державного казначейства України від 17 липня 2000 року № 64 «Про затвердження Інструкції з бухгалтерського обліку необоротних активів бюджетних установ», зареєстрований у Міністерстві юстиції України 31 липня 2000 року за №459/4680 (із змінами) – втрачає чинність.

Положення визначає методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про нематеріальні активи у бюджетних установах.

Нематеріальний актив – немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований [5, с. 1].

Придбані (створені) об'єкти нематеріальних активів зараховуються на баланс установи за первісною вартістю. Первісною вартістю об'єкта нематеріальних активів, придбаного за плату, є сума сплачена постачальникам. Суми податку на додану вартість, які сплачуються при отриманні (купівлі) нематеріальних активів, не враховуються до вартості нематеріальних активів і відносяться на фактичні видатки за кодом економічної класифікації видатків бюджету, що призначений для придбання цих активів, або відносяться до податкового кредиту (якщо це передбачено законодавством). Податки та збори, інші послуги та інші видатки, які сплачуються при придбанні, не збільшують вартості нематеріальних активів, а відносяться на фактичні видатки установи.

Зміна первісної вартості нематеріальних активів допускається лише у випадках переоцінки та модернізації відповідних об'єктів. Первісною вартістю об'єкта нематеріальних активів у разі самостійного виготовлення (створення) є його собівартість виробництва.

Первісною вартістю об'єкта нематеріальних активів, отриманого у результаті обміну на інший актив, є залишкова вартість переданого об'єкта нематеріальних активів. Якщо залишкова вартість переданого об'єкта нематеріальних активів дорівнює нулю, то первісною вартістю отриманого об'єкта нематеріальних активів є його справедлива вартість на дату оприбуткування.

Положенням встановлено, що первісною вартістю об'єкта нематеріальних активів, отриманого безоплатно у випадках, передбачених законодавством, від іншої установи або суб'єктів господарювання – юридичних осіб, є первісна (переоцінена) вартість, за якою нематеріальні активи обліковувались у сторони, що їх передала, з урахуванням нарахованої суми зносу за повну кількість календарних місяців їх перебування в експлуатації. Нематеріальні активи передаються разом з первинними документами, або обліковими регістрами, або іншими документами, що підтверджують вартість придбання (створення) нематеріальних активів. У разі якщо такі документи відсутні, первісна вартість визначається на рівні справедливої вартості на дату отримання, оцінка якої проводиться відповідно до законодавства.

Одним з дискусійних питань обліку у бюджетній сфері є питання визнання нематеріальних активів та взяття їх на облік у бюджетних установах. Положенням визначено, що нематеріальні активи для взяття на облік повинні бути закінченими та засвідченими відповідними документами (патентом, сертифікатом, ліцензією тощо) у порядку, встановленому законодавством.

Важливим для розв'язання проблемних питань обліку є те, що згідно з Положенням на облік у складі нематеріальних активів беруться придбані права на володіння, користування та розпорядження об'єктом нематеріальних активів після відчуження їх (прав) від колишніх власників та визначення його вартості.

На відміну від нематеріальних активів із придбаними правами володіння, користування та розпорядження, придбаний об'єкт авторського права на умовах користування ним, без передання прав на володіння або розпорядження, не обліковується у складі нематеріальних активів. Витрати, пов'язані з придбанням (створенням) таких об'єктів, визна-

ються витратами того звітного періоду, протягом якого вони були здійснені, без визнання таких витрат у майбутньому нематеріальним активом.

Діючим планом рахунків передбачено рахунок 12 «Нематеріальні активи», на якому обліковуються нематеріальні активи, з розподілом на субрахунки [6, с. 2]:

121 «Авторські та суміжні з ними права»;

122 «Інші нематеріальні активи».

Для організації обліку та забезпечення контролю за зберіганням нематеріальних активів кожному об'єкту незалежно від того, чи перебуває він в експлуатації або на складі, присвоюється інвентарний номер. На наш погляд, необхідно зазначити, що присвоєння інвентарних номерів відбувається формально, в картках та актах, тому що нематеріальні активи не мають фізичної форми і це має певні складності щодо контролю.

З метою своєчасного відображення введення в господарський оборот, використання, обліку та вибуття окремих придбаних (створених) об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів їх аналітичний облік бюджетними установами ведеться за типовими формами: НА-1 «Акт введення в господарський оборот об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів», НА-2 «Інвентарна картка обліку об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів», НА-3 «Акт вибуття (ліквідації) об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів», НА-4 «Інвентаризаційний опис об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів», які затверджені наказом Міністерства фінансів України від 22.11.2004 № 732 «Про затвердження типових форм первинного обліку об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів», зареєстрованим у Міністерстві юстиції України 14.12.2004 за № 1580/10179.

Не визнаються нематеріальним активом, а підлягають відображенню у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені витрати на дослідження, підготовку і перепідготовку кадрів.

Економічна сутність зносу нематеріальних активів в бюджетних установах має деякі відмінності від змісту нарахування зносу на нематеріальні активи виробничих підприємств, що формує особливості обліку зносу нематеріальних активів у бюджетних установах. Методика нарахування зносу на нематеріальні активи бюджетних установ визначені Положенням, що набирає чинності 01.01.2014 року [5, с. 9]. На нематеріальні активи, що знаходяться на балансі бюджетних установ та перебувають в експлуатації, нараховується знос. Об'єктом для нарахування зносу є первісна (відновлювальна) вартість нематеріальних активів.

Особливістю обліку в бюджетних установах є те, що нарахування зносу на нематеріальні активи не є метою створення резерва для їх відновлення. Це відбувається тому, що в процесі господарської діяльності бюджетних установ всіх рівнів, не здійснюється перенесення обсягів наданих послуг на результати діяльності. Зумовлено це специфікою діяльності бюджетних установ: вони надають послуги громадянам, метою їх діяльності не є прибуток.

На виробничих підприємствах, коли здійснюється реалізація товарів, разом з вичерпкою від реалізації надходять кошти в сумі

нарахованої амортизації на нематеріальні активи. На відміну від виробничих підприємств, в бюджетних установах не нараховується амортизація, але обов'язковим є нарахування зносу на нематеріальні активи. Дискусійним залишається питання, щодо економічного призначення нарахування зносу на нематеріальні активи та його обліку в бюджетних установах. Вартість нематеріальних активів в бюджетних установах, як і в виробничих підприємствах, поступово зменшується в процесі їх використання, особливо в аспекті морального зносу.

Характеристикою стану нематеріальних активів бюджетної установи залишається сума нарахованого зносу. Економічна сутність суми нарахованого зносу, в бюджетних установах, показує через який час нематеріальні активи втратять свою первісну вартість. Необхідно зазначити, що бюджетні установи не мають амортизаційних фондів, що не дозволяє своєчасно відновлювати нематеріальні активи. Негативним явищем є те, що оновлення нематеріальних активів залежить не від фактичної потреби установи, а від обсягів фінансування з державного бюджету.

Норми нарахування зносу та строки корисного використання об'єктів нематеріальних активів визначаються зі строку дії патента, свідоцтва та інших обмежень строків використання об'єктів інтелектуальної власності відповідно до законодавства України. На нематеріальні активи, строк корисного використання яких не визначений, знос не нараховується. Саме тому так важливо при взятті до обліку нематеріальних активів вірно визначити строк корисного використання об'єкту обліку.

При визначенні строку корисного використання (експлуатації) нематеріального активу слід урахувати:

- моральний знос, що передбачається;
- залежність строку корисного використання нематеріального активу від строку корисного використання інших активів суб'єкта бухгалтерського обліку в державному секторі;
- очікуване використання нематеріального активу з урахуванням морального зносу;
- строки корисного використання (експлуатації) подібних нематеріальних активів;
- правові або інші обмеження щодо строку корисного використання (експлуатації) нематеріальних активів.

Якщо, в наступному періоді очікуються зміни строку корисного використання активу або зміни умов отримання майбутніх економічних вигід, то строк корисного використання нематеріального активу необхідно переглядати в кінці звітного року. На наш погляд, важливим моментом в обліку є перегляд нематеріальних активів з невизначеним строком корисного використання. Тому, що в кінці кожного року потрібно оцінювати наявність ознак невизначеності обмеження строку їх корисного використання та за відсутності таких ознак суб'єктом бухгалтерського обліку в державному секторі установлюється строк корисного використання таких нематеріальних активів. В таких випадках амортизація нематеріального активу нараховується виходячи з нового строку використання, починаючи з місяця, наступного за місяцем змін. Знос нематеріальних активів суб'єкти бухгалтерського обліку в державному секторі прийнято нараховувати із застосуванням прямолінійного методу.

Знос нематеріальних активів відображається на субрахунку 133 «Знос нематеріальних активів»

Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ та Порядку застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ, затвердженого наказом Головного управління Державного казначейства України від 10.12.99 № 114, зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 20.12.99 за № 890/4183.

Кореспонденція субрахунків бухгалтерського обліку операцій з нарахування зносу, відображення сум нарахованого зносу при безоплатному отриманні та списанні наведені у розділі першому Інструкції про кореспонденцію субрахунків бухгалтерського обліку для відображення основних господарських операцій бюджетних установ, затвердженої наказом Державного казначейства України від 10.07.2000 № 61, зареєстрованої у Міністерстві юстиції України 14.08.2000 за № 497/4718 (у редакції наказу Державного казначейства України від 14.02.2005 № 28).

В бюджетних установах знос об'єктів нематеріальних активів визначають: в останній робочий день грудня, в гривнях, без копійок за кожний місяць календарного року (в залежності від того, в якому місяці звітного року вони придбані чи створені). Місячна сума зносу нематеріальних активів визначається діленням річної суми зносу на 12. Суму нарахованого зносу суб'єкт бухгалтерського обліку в державному секторі відображає збільшенням суми зносу нематеріальних активів та витрат. Нарахування зносу припиняється, починаючи з місяця, наступного за місяцем вибуття нематеріального активу.

Особливістю обліку і нарахування зносу нематеріальних активів в бюджетних установах є те, що знос нарахований в розмірі 100% вартості об'єкту не є підставою для їх списання. Тобто, якщо нематеріальний актив придатний для подальшої експлуатації, морально не застарілий, але сума зносу становить 100%, то об'єкт експлуатується надалі за призначенням. Нематеріальний актив із зносом 100% рахується на обліку бюджетної установи, але щорічний знос не нараховують. Згідно з Положенням, сума нарахованого зносу не може перевищувати 100% вартості нематеріального активу. Загальну суму нарахованого зносу із меморіального ордеру заносять в книгу «Журнал-головна».

Дискусійним питанням серед науковців і практиків залишається питання щодо вибору методу оцінки об'єктів нематеріальних активів в бюджетних установах. Підтримуємо думку науковців, що пріоритетним у виборі методу оцінки має бути мета оцінки нематеріальних активів. Визначив мету оцінки, необхідно визначити вартість нематеріального активу: ринкову або вартість для бухгалтерського обліку та застосувати необхідний для цього підхід.

На практиці в бюджетному обліку виникає ряд складних питань пов'язаних, з одного боку, з різноманітністю об'єктів нематеріальних активів (винаходи, корисні моделі, промислові зразки, знаки для товарів, програми ЕОМ, бази даних, результати науково-дослідної роботи), а з іншого – з різними формами їх практичного використання як нематеріальних активів.

Питання оцінки нематеріальних активів є досить неоднозначним та потребує подальшого вивчення.

Висновки і перспективи подальших розробок. За результатами проведеного дослідження можна зробити висновок, що облік нематеріальних активів і економічна сутність зносу нематеріальних активів

в бюджетних установах мають деякі відмінності в порівнянні з обліком на виробничих підприємствах. В бюджетних установах відбуваються процеси господарської діяльності, при цьому амортизація на нематеріальні активи не нараховується, але обов'язковим є нарахування зносу.

Особливістю бюджетного обліку є те, що при нарахуванні зносу на нематеріальні активи не створюється резерв для їх відновлення, що зумовлює залежність установи не від фактичної потреби оновлення активів, а від обсягів фінансування з державного бюджету.

Потребують подальших досліджень питання вибору методу оцінки об'єктів нематеріальних активів, їх обґрунтування, а також облік і контроль зносу в вартості нематеріальних активів у бюджетних установах.

Таким чином, посилення управлінської функції обліку в бюджетних установах надасть змогу ефективного використання фінансових ресурсів держави за допомогою контролю використання бюджетних коштів, що використовуються для закупівлі нематеріальних активів у бюджетних установах.

Список літератури:

1. Атамас П.І. Основи обліку в бюджетних установах. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 288 с.
2. Банасько Т.М. Бухгалтерський облік і контроль нематеріальних активів: оцінка та порядок відображення : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Банасько Тетяна Миколаївна; Житомир. держ. технолог. ун-т. – Житомир, 2010. – 19, [1]с., включ. обкл. – Бібліогр. с. 14-15.
3. Національне Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 122 «Нематеріальні активи». – www.minfin.gov.ua.
4. Наказ Державного казначейства України «Про затвердження Інструкції з бухгалтерського обліку необоротних активів бюджетних установ» № 64 від 17.07.2000. – www.minfin.gov.ua.
5. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження деяких нормативно-правових актів з бухгалтерського обліку бюджетних установ» № 611 від 26.06.2013. – www.minfin.gov.ua.
6. План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ та Порядок застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ, затверджений наказом Міністерства фінансів України, Головного Управління Державного казначейства України від 10.12.99 № 114 // Офіційний вісник України. – 2000. – № 1. – 21 січня. – С. 76.

Черкашина Т. В.

Одесский национальный экономический университет

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ: ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Резюме

В статье изложены особенности учета и начисления износа на нематериальные активы в бюджетных учреждениях. Раскрыты методика и организация учета нематериальных активов, что дает возможность усилить контрольную и управленческую функции бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях.

Ключевые слова: нематериальные активы, износ нематериальных активов, бюджетные учреждения, реформирование бюджетного учета, оценка нематериальных активов.

Cherkashina T. V.

Odessa National Economic University

INTANGIBLE ASSETS: THE FEATURES OF ACCOUNTING IN BUDGET INSTITUTIONS

Summary

The features of accounting and the accrual of wearout on assets in budget institutions are presented in the article. Discloses a technique and organization of intangible assets. That will give the opportunity to strengthen the control and the administrative functions of accounting in budget institutions.

Key words: intangible assets, the wearout of intangible assets, budget institutions, reform of budget accounting, intangible assets valuation.

УДК 338.433

Чопко Н. С.

Львівський національний університет імені Івана Франка

ФІНАНСОВА БАЗА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРА: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Розкрито сутність фінансової бази розвитку підприємств аграрного сектора як економічної категорії на основі узагальнення праць відомих вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів. Визначено основні характеристики та функції фінансової бази аграрних підприємств.

Ключові слова: фінансова база розвитку підприємств аграрного сектора, фінансові ресурси, капітал, грошові фонди, фінансові відносини.

Постановка проблеми. Одним із найважливіших напрямів державної фінансової політики у аграрній сфері є вирішення ряду питань, пов'язаних з проблемами недостатності фінансових ресурсів для забезпечення безперешкодного функціонування та розвитку суб'єктів аграрного ринку України. В умовах фінансово-економічної кризи проблеми в цій площині особливо загострилися. Саме цим обумовлена необхідність комплексного дослідження процесу формування фінансової бази розвитку підприємств аграрного сектора.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розроблення теоретичних і практичних питань сутності фінансових ресурсів зробили вчені-економісти: О.Д. Василик, С.Я. Огородник, В.М. Опарін, К.В. Павлюк, А.М. Поддєрьогін, О.М. Ковалюк, М.І. Крупка, О.С. Філімоненков, М. Дем'яненко, В.П. Кудряшов, Н.Н. Пойда-Носик, С.С. Грабарчук, П.А. Лайко, М.В. Мних та інші. Проте, теоретико-методологічні засади формування фінансової бази підприємств аграрного сектора ще не достатньо розроблені в наукових працях, що зумовлює необхідність подальшого дослідження цих питань.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сам термін «фінансова база» хоча все частіше зустрічається в економічній науковій літературі, проте його трактування в економічних словниках відсутнє. Однак вчені-економісти розглядають бази, перш за все, як сукупність усіх можливих джерел ресурсів (явних і прихованих), необхідних для виконання поставлених завдань. Загалом можна стверджувати, що на сучасному етапі розвитку теорії та практики фінансового управління, немає єдиного підходу до визначення категорій: фінансові ресурси та фінансова база.

Основною метою даного дослідження є теоретичний аналіз фінансової бази розвитку підприємства аграрного сектора та визначення основних класифікаційних ознак фінансових ресурсів аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Досліджуючи фінансову базу розвитку підприємств аграрного сектора, вважаємо за необхідне розкрити зміст категорії «фінансові ресурси» як такої, що є основою попередньої.

Так, загальновідомим є підхід до розкриття змісту даної категорії через поняття капіталу. Зокрема, представник цього підходу Філімоненков О. С. трактує фінансові ресурси як сукупність власного, позиченого та залученого капіталу підприємств, який використовують для формування власних активів та здійснення виробничо-фінансової діяльності з метою отримання доходу, прибутку [1]. Таким чином, автор розглядає фінансові ресурси не як грошові кошти підприємства, а як джерела підприємства, спрямовані на формування активів. Фінансові ресурси як джерела формуван-

ня активів підприємства відображаються у пасиві балансу, а засоби, у тому числі грошові кошти – у активі балансу. На думку вченого, грошові кошти є матеріальним вираженням фінансових ресурсів.

Такого ж підходу до трактування даного поняття притримується Кірейцев Г. Г., зазначаючи, що різниця між капіталом і фінансовими ресурсами полягає у тому, що на будь-який момент часу фінансові ресурси більше або дорівнюють капіталу підприємства, а отже різняться на величину фінансових зобов'язань підприємства [2, с. 17].

Децо інше за своєю суттю подає визначення Родіонова В.М.: фінансові ресурси підприємства – це грошові доходи і надходження, які перебувають у розпорядженні суб'єкта господарювання і призначені для виконання фінансових зобов'язань, здійснення затрат із розширеного відтворення і економічного стимулювання працівників [3, с. 125].

Подібне визначення знаходимо у працях Белопітьцького В. Г. Вчений відзначає, що капітал є перетвореною формою фінансових ресурсів, що відображені у формі доходів та зовнішніх надходжень, що призначені для виконання фінансових зобов'язань та здійснення витрат по забезпеченню розширеного відтворення. [4, с. 64]. Однак він стверджує, що в звітності підприємства фінансові ресурси представлені капіталом (автор до нього зараховує лише власний капітал, що відображено у I розділі пасиву).

Загальновідомим є підхід до визначення фінансових ресурсів як грошових фондів. Так, відомим прихильником «фондової теорії» є Василик О. Д. У своїх працях науковець розглядає поняття фінансових ресурсів на рівні держави, наголошуючи, що це грошові накопичення і доходи, що створюються в процесі розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту й зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення та задоволення інших суспільних потреб [5, с. 76]. Однак розглядаючи дану категорію на рівні підприємства, варто зауважити, що грошові надходження не акумулюються у фондовій формі, а зберігаються на рахунках або в касі.

Про те, що фінансові ресурси формуються у вигляді грошових фондів цільового призначення, які формуються в процесі розподілу та перерозподілу національного багатства, внутрішнього валового продукту і національного доходу та використовуються в статутних цілях підприємства, наголошував також Коробов М.Я. [6, с. 267]. Отже, вченим виділено такі риси фінансових ресурсів:

- виступають частиною національного багатства;
 - приймають форму грошових фондів;
 - мають цільове призначення.
- Згідно досліджень Огородника С. Я. фінансо-

ві ресурси створюються та використовуються в процесі реалізації фінансових відносин, а отже, сформовані у фондах цільового призначення для здійснення певних витрат [7]. Про цільове призначення та фондовий характер фінансових ресурсів наголошував і Бурковський В. В. [8, с. 87].

Те, що фінансові ресурси підприємства існують у фондовій і не фондовій формах, підкреслюється Лайко П. А. та Мних М. В., які дають таке визначення фінансових ресурсів – це грошові засоби, що є у розпорядженні підприємства і до яких належать усі грошові фонди і та частина грошових засобів, яка використовується в не фондовій формі [9, с. 18]. При цьому під грошовими фондами розуміється та частина грошових надходжень, які мають цільове призначення. До грошових фондів підприємства належать: статутний фонд, амортизаційний фонд, фонд розвитку і вдосконалення виробництва, фонд соціальних потреб, фонд матеріального стимулювання, резервний фонд.

Також трактування дотримуються Поддєрогін А. М. та Хачатурян С. В., зараховуючи до фінансових ресурсів частину коштів підприємства у фондовій і нефондовій формах, що формується в результаті розподілу виробленого продукту, залучається до діяльності підприємства з різних джерел і спрямовується на забезпечення розширеного відтворення виробництва [10, с. 81].

Проте вищезазначені визначення не враховують такої вагомий складової фінансових ресурсів як грошових коштів, які використовуються у нефондовій формі. На нашу думку, таку категорію як грошові фонди варто розглядати лише на рівні держави.

Доцільно також зазначити, що у науковій літературі є ряд визначень, що розкривають зміст поняття «фінансових ресурсів» через сукупність грошових коштів, що знаходяться в розпорядженні підприємств. Такого підходу дотримуються Балабанов І. Т. «Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом» [11], Єпіфанова А. О., Сало І. В., Дьяконова І. І. «Бюджет і фінансова політика України» [12]. Таким чином, авторами до складу фінансових ресурсів включено всі кошти, що отримує суб'єкт господарювання.

Такого ж підходу дотримувався і Опарін В. М., визначаючи, що «фінансові ресурси – це сума коштів, спрямованих в основні та оборотні засоби підприємства, на основі яких формуються продуктивні доходи» [13, с. 10, 79]. Однак його визначення більш конкретне щодо цільового спрямування фінансових ресурсів та напрямів їхнього розміщення, а також автор вводить поняття «матеріалізовані фінансові ресурси – вкладені в основні засоби, які постійно забезпечують виробничий процес, і ті, що перебувають в обігу, обслуговуючи окремий виробничий цикл – оборотні кошти» [13, с. 79], тим самим підтверджуючи, що фінансові ресурси – це не тільки грошові кошти. Також автором наголошується на динамічний характер такого поняття як фінансові ресурси. Дотримується думки Опаріна В. М., розкриваючи економічний зміст фінансових ресурсів, і Худолій Л. М., визначаючи їх сумою коштів, спрямованих в основні та оборотні засоби підприємства [14, с. 42].

Цікавим є підхід вчених щодо існування фінансових ресурсів не лише у грошовій формі. Так, Партін Г. О. і Завгородній А. Г. зазначають, що «за використанням фінансові ресурси підприємства поділяють на матеріалізовані фінансові ресурси (вкладені в основні засоби, запаси, ви-

робництво, готову продукцію тощо) та грошові фінансові ресурси (грошові кошти та їхні еквіваленти)» [15, с. 15].

З наведених визначень можна зробити висновки, що розкриваючи суть поняття «фінансові ресурси», науковцями-економістами розглядається у наступних аспектах: як капітал (або його частина); як складову національного доходу; як сукупність доходів та нагромаджень підприємства; як грошові фонди (універсального та цільового призначення) або грошові кошти у фондовій та нефондовій формі; як грошові кошти, що знаходяться у розпорядженні підприємства; а також підхід щодо існування фінансових ресурсів у грошовій та матеріальній формі, а також як частина ресурсного потенціалу.

Враховуючи сказане вище, можна дати наступне визначення фінансових ресурсів аграрних підприємств – це грошові кошти підприємства, що спрямовуються в основні та оборотні засоби підприємства для здійснення виробничо-господарської та фінансової діяльності з метою отримання прибутку, а фінансову базу трактувати як сукупність фінансових ресурсів, що залучаються з різноманітних джерел задля забезпечення соціально-економічного розвитку підприємств аграрного сектора.

Джерела формування фінансових ресурсів підприємств аграрного сектора різноманітні. Вони залежать від форми власності, на основі якої створюється підприємство. Так, при створенні державних підприємств фінансові ресурси формуються за рахунок бюджетних коштів, коштів вищих органів управління, інших аналогічних підприємств під час їх реорганізації тощо. При створенні акціонерних товариств вони формуються за рахунок внесків юридичних і фізичних осіб. Усі ці внески (кошти) є статутним (первинним) капіталом і акумулюються у статутному фонді створеного підприємства. Усі перелічені джерела беруть участь як у формуванні активів підприємства, так і у здійсненні його виробничо-фінансової діяльності з метою отримання доходу, прибутку.

Враховуючи ці положення, можемо стверджувати, що фінансова база формується як на рівні всієї національної економіки, так і на рівні галузі економіки чи окремого підприємства. Узагальнюючи все вище сказане, можна дати таке визначення, що фінансова база розвитку підприємств аграрного сектора – це сукупність усіх потенційно можливих фінансових ресурсів, що утворюються в процесі розподілу та перерозподілу національного доходу, що спрямовуються на забезпечення сталого розвитку аграрного сектора України.

Загалом фінансова база – це основа функціонування не тільки окремо взятого суб'єкта господарювання, а й об'єктивна умова розвитку певного сектора економіки, держави та й суспільства.

Вивчення точок зору фахівців щодо визначення економічної природи «фінансових ресурсів» дозволяє виділити характерні риси фінансової бази підприємств, в тому числі і аграрної сфери, а також охарактеризувати структуру джерел фінансових ресурсів підприємств.

На нашу думку, основними ознаками фінансової бази розвитку підприємств аграрного сектора як економічної категорії є такі:

- це частина національного доходу;
- відбиває процес створення, розподілу, використання і відтворення фінансових ресурсів як на рівні держави, так і окремого підприємства;

- її структура ресурсів динамічна й залежить від розвитку підприємства, стадії його функціонування, галузі та сфери економіки;

- це складова ресурсного потенціалу, адже її наявність є обов'язковою умовою безперервності виробництва аграрного підприємства;

- знаходить своє відображення в процесі формування основних і обігових активів;

- є найважливішою характеристикою рівня ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства, що пов'язано із можливістю нарощення її складу;

- формує необхідні умови для забезпечення розвитку як окремого підприємства, так і галузі, чи економіки держави в цілому.

Фінансова база розвитку підприємств аграрного сектора виконує такі основні функції:

1) формування, підтримка оптимальної структури і нарощування економічного потенціалу підприємства;

3) забезпечення здійснення виробничо-господарського процесу на підприємстві;

2) забезпечення стабільного фінансового стану підприємства;

3) сприяє реалізації підприємством соціально-економічної політики.

Як уже було зазначено, основними складниками фінансової бази розвитку підприємств аграрного сектора є фінансові ресурси. Формуючи фінансову базу розвитку аграрного підприємства, необхідно зважати на те, що склад, структура та обсяги джерел фінансових ресурсів визначаються, як його роз-

міром, так і фінансовим становищем. Також при залученні фінансових ресурсів підприємству слід враховувати різноманітну кількість факторів, які впливають на його функціонування. Будь-яке підприємство залежить від умов зовнішнього середовища (попит на продукцію, розвиток галузі, економіка країни). Окрім того, підприємству необхідно враховувати такі внутрішні фактори, як стан основних засобів підприємства, виробнича потужність, рівень кваліфікації працюючих та інші при формуванні величини та структури фінансового забезпечення.

При цьому, в одних підприємствах важливе значення надається пайовим та іншим внескам, а в інших вагоме місце посідають амортизаційні відрахування, прибуток або позикові кошти. А це в свою чергу визначає необхідність формування індивідуальних програм ефективного використання фінансових ресурсів для кожного підприємства.

Висновки. У процесі формування фінансової бази підприємств важливе значення має структура фінансових джерел. Підвищення питомої ваги власних коштів позитивно впливає на фінансову діяльність підприємств. Висока питома вага залучених коштів ускладнює фінансову діяльність підприємства та потребує додаткових витрат на сплату відсотків за банківські кредити, дивіденди на акції, доходів на облігації, зменшує ліквідність балансу підприємства, що потребує значного регулюючого впливу держави. Подальші дослідження з цієї проблематики будуть спрямовані на вдосконалення механізму державної фінансової підтримки підприємств аграрного сектора.

Список літератури:

1. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств : [навч. посібник] / О. С. Філімоненков ; 2-ге вид., переробл. і допов. – К. : МАУП, 2004. – 328 с.
2. Фінансовий менеджмент : [навчальний посібник] / За ред. проф. Г. Г. Кірейцева. – Житомир : ЖІТІ, 2001. – 432 с.
3. Финансы : учебник / Под ред. В. М. Родионовой. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 432 с.
4. Белоплицкий В. Г. Финансы фирмы : Курс лекций / В. Г. Белоплицкий. – М. : ИНФРА, 1998. – 326 с.
5. Василюк О. Д. Теорія фінансів : [підручник] / О. Д. Василюк. – К. : НІОС, 2000. – 564 с.
6. Коробков М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств / М. Я. Коробков. – К. : Знання, 2000. – 489 с.
7. Огородник С. Я. Финансово-кредитные методы повышения эффективности промышленного производства : [монография] / [С. Я. Огородник, В. М. Федосов, В. М. Опарин и др.] ; под общ. ред. С. Я. Огородник. – К. : Техника, 1990. – 238 с.
8. Бурковский В. В. Фінанси підприємств : [навч. посіб.] / За ред. В. В. Бурковский – Дніпропетровськ : Пороги, 1998. – 246 с.
9. Фінанси підприємств : [підручник] / П. А. Лайко, М. В. Мних. – К.: Знання Укр., 2004. – 428 с. – Бібліогр.: с. 423-427.
10. Фінанси підприємств: [підручник] / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін; 3-тє вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2000. – 460 с.
11. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом : [учебное пособие] / И. Т. Балабанов. – Москва-Харьков-Минск : «Питер», 2006. – 318 с.
12. Єпіфанов А. О. Бюджет і фінансова політика України : [підручник] / А. О. Єпіфанов. – Київ, 1997. – 234 с.
13. Опарин В. М. Фінанси (Загальна теорія) : навч. посібник./ В. М. Опарин; 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2001. – 240 с.
14. Худолій Л. М. Теорія фінансів / Л. М. Худолій. – Київ : Видавництво Європейського університету, 2003. – 167 с.
15. Партин Г. О. Фінанси підприємств : [навч. посіб.] / Г. О. Партин. – Львів : ЛБІ НБУ, 2003 – 342 с.
16. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / Г. В. Митрофанов, Г. О. Кравченко, Н. С. Барабаш та ін. ; За ред. проф. Г. В. Митрофанова. – К. : Київ. нац. торг.-еко. ун-т: 2002. – 301 с.

Чопко Н. С.

Львовский национальный университет имени Ивана Франко

**ФИНАНСОВАЯ БАЗА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРАРНОГО СЕКТОРА:
ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

Резюме

Раскрыта сущность финансовой базы развития предприятий аграрного сектора как экономической категории на основе обобщения работ известных отечественных и зарубежных ученых-экономистов. Определены основные характеристики и функции финансовой базы сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: финансовая база развития предприятий аграрного сектора, финансовые ресурсы, капитал, денежные фонды, финансовые отношения.

Chopko N. S.

Lviv National University named after Ivan Franko

THE FINANCIAL BASE OF DEVELOPMENT AGRARIAN ENTERPRISES: THEORETICAL ASPECTS

Summary

The essence of the financial base of the enterprises of the agricultural sector as an economic category based on the generalization of the works of famous domestic and foreign scientists and economists. It's determined the main characteristics and functions of the financial base of agricultural enterprises in this article.

Key words: financial base of enterprises of agricultural sector, financial resources, capital cash funds, financial relations.

УДК 658.562.3, 658.562.6, 621.897.2

Шалыгин М. Г.
Вавилин Я. А.
Кулешов Д. Ю.

Брянский государственный технический университет

УПРАВЛЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТЬЮ КОНСТРУКЦИИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

Работа посвящена вопросам обеспечения безопасности машиностроительной продукции на предприятиях в условиях конкуренции, выполнения требований технических регламентов и стандартов в области безопасности продукции.

Ключевые слова: качество, безопасность, конвейеры, технический регламент.

Постановка проблемы. Вопросы конкурентоспособности продукции на мировом рынке становятся все актуальнее. Многие предприятия переходят на новый уровень качества производства. Однако зачастую вопросам безопасности уделяется не самое центральное место. В связи с принятием технических регламентов некоторые предприятия стремятся к созданию специализированных систем управления безопасностью продукции, которые будут гарантировать выполнение требований технических регламентов и тем самым высокий уровень безопасности продукции, что приведет к появлению дополнительных конкурентных преимуществ, который помогут расширить сферу влияния на отечественном и международном рынках.

Анализ последних исследований и публикаций. Предлагаемая система направлена на обеспечение гарантий того, что требования в области безопасности продукции будут выполнены.

Создание на предприятиях машиностроения системы менеджмента безопасности продукции (СМБП) обусловлено необходимостью выполнения требований технических регламентов. При создании СМБП учитывается и тот факт, что в современных условиях развития экономики целесообразно использовать интегрированные системы управления предприятием. В этой связи, СМБП разрабатывается с возможностью интеграции с СМК или иными системами управления предприятием. Обеспечение безопасности продукции начинается с выявления требований нормативных документов и заинтересованных сторон. Это будет являться входом системы. На выходе заинтересованные стороны будут получать продукцию требуемого уровня безопасности. Как известно, желаемый результат достигается эффективнее, когда деятельностью и соответствующими ресурсами управляют как процессами (деятельность руководства, основные процессы, вспомогательные процессы, измерение, анализ, улучшение). Система менеджмента безопасности продукции (СМБП) вместе с системой промышленной безопасности (СПБ), системой безопасности труда (СБТ) и системой менеджмента качества могут быть объединены в единую интегрированную систему управления предприятием. Такие системы внедряются на ряде предприятий Брянского региона [1-4].

Формулирование целей статьи (постановка задачи). Целью работы является проведение анализа конструкции ленточного конвейера на наличие потенциально опасных элементов в рамках функционирования системы менеджмента безопасности продукции.

Изложение основного материала исследования. В соответствии с требованиями технического регламента конвейер с подвесной лентой попадают

в перечень машин и оборудования, подлежащих обязательной сертификации.

Конвейер с распределенным приводом имеет несколько конструктивных исполнений. В общем случае конвейер с распределенным приводом включает опорную металлоконструкцию, на которой закреплены направляющие качения и стойки токоподвода. Одним из ключевых элементов и в тоже время наиболее подверженных выходу из строя является приводная подвеска, (рис. 1), которая состоит из металлоконструкции 1, узла крепления к ленте 2, три роликовых узла 3 с их креплениями 4, приводной узел, включающий мотор-редуктор 7 с крепежом 6 и приводной ролик 5, закрепленный на выходном валу, мотор-редуктора. [5-7]

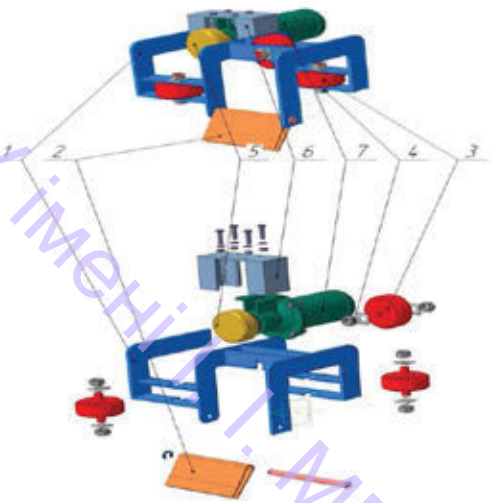


Рис. 1. Трехмерная модель приводной подвески:

1 – металлоконструкция; 2 – узел крепления к ленте; 3 – роликовый узел; 4 – элементы крепления роликового узла; 5 – приводной ролик; 6 – крепление мотор-редуктора; 7 – мотор-редуктор.

Одной из особенностей предлагаемой системы менеджмента безопасности продукции является оценка риска. Разработанная методика приведена в работах автора с апробацией. Для каждой причины дефекта и соответствующего последствия определяем уровень характеристик риска (ПЧР), оценивание которого осуществляется в соответствии с методикой. Для каждой причины определяем характеристики уровня по двум категориям с присвоением балла (1-10): – реализуемость (Р); – последствия (П); ПЧР – приоритетное число рисков.

При оценивании риска осуществляется сравнение уровня риска с допустимыми критериями и установление первоначальных приоритетов в целях обработки риска.

Таблица 1

Реализуемость		Последствия									
		Незначительные		Малые		Умеренные		Значительные		Катастрофические	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Невероятно	1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	2	2	4	6	8	10	12	14	16	18	20
Маловероятно	3	3	6	9	12	15	18	21	24	27	30
	4	4	8	12	16	20	24	28	32	36	40
Вероятно	5	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
	6	6	12	18	24	30	36	42	48	54	60
Весьма вероятно	7	7	14	21	28	35	42	49	56	63	70
	8	8	16	24	32	40	48	56	64	72	80
Почти наверняка	9	9	18	27	36	45	54	63	72	81	90
	10	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100

Таблица 2

Результат FMEA анализа конструкции приводной подвески конвейера

Дефект/несоответствие	Причина	Последствие	П	Р	КЧР
Металлоконструкция					
Трещина	Вибрация. Износ	Выход конвейера из строя	4	4	16
			4	4	16
Выгибание			2	4	8
			2	3	6
Узел крепления к ленте					
Износ элемента крепления	Перегрузка ленты	Выход конвейера из строя	6	8	48
	Неплавность движения		6	5	30
Роликовый узел					
Трещина	Перегрев	Выход из строя Опасность поражения персонала	8	6	48
Перекус ролика в направляющих	Перегрузка ленты		8	8	64
			3	3	9
			6	8	48
4			6	24	
Деформация			4	8	32
Приводной ролик (такие же дефекты и последствия, как и для роликового узла)					
Отсутствие вращения	Неисправность крепления с мотор-редуктором	Выход из строя	4	8	32
Мотор-редуктор					
Отключение	Заклинивание	Выход из строя	5	8	40
	Перегрев		6	5	30
	Блокирование		7	6	42

Оценивание уровня риска должно осуществляться с применением матрицы риска (таблица 1). В матрице используется следующая классификация риска: 1-16 – незначительная величина риска; 17-32 – малая величина риска; 33-48 – средняя величина риска; 49-64 – высокая величина риска; 65-100 – катастрофическая величина риска.

Применение методологии DFMEA анализа, результаты которого приведены в таблице 2, позволяет заранее, еще на этапе проектирования, предугадать возможные дефекты и устранить их.

По результатам проведенного анализа можно сделать вывод о том, что наиболее критичная ситуация возникает из-за возможных трещин в роликах, вызванных перегруженностью ленты (по

описанной [1, 4] методике высокая вероятность).

Также ряд элементов имеет средний уровень потенциальной опасности:

- износ элемента крепления ленты вследствие перегрузки последней;
- трещины в роликах вследствие перегрева;
- перегиб ролика в направляющих вследствие перегрузки ленты;
- отключение мотор-редуктора вследствие заклинивания или блокировки.

Выводы. Применение такого метода на этапе проектирования позволяет сократить издержки и гарантировать высокий уровень безопасности продукции, что является особенно важным, когда речь идет о человеческой жизни.

Список литературы:

1. М.К. Балабина Методы выполнения требований технических регламентов – М.К. Балабина, Я.А. Вавилин // Materialy IX mezinarodni vedecko-prakticka conference «Dni vedy – 2013». – DIL-34 / Technicke vedy : Praha. Publishing House «Education and science» s.r.о С – 71-74.
2. Вавилин Я.А. О необходимости создания системы менеджмента безопасности продукции // Социогуманитарный вестник. – 2013. – № 1(10). – С. 24-28.
3. Вавилин Я.А. Система менеджмента безопасности продукции // Логистика – наука XXI века : сборник материалов Первой Всероссийской научно-практической конференции, Брянск, 27 апреля 2011 г. – Брянск : БГТУ, 2011.
4. Вавилин Я.А. Анализ опасностей конструкции // Современные инструментальные системы, информационные технологии и инновации [Текст] : материалы IX Международной научно-практической конференции (22-23 марта 2012 года) / редкол.: Горохов А.А. (отв. ред.) ; Юго-Зап. гос. ун-т. Курск, 2012. – С. 42-44.
5. Кулешов, Д.Ю. Подвесной пространственный горизонтальнозамкнутый ленточный конвейер / Д.Ю. Кулешов // Материалы Региональной научной конференции студентов и аспирантов «Достижения молодых ученых Брянской области»: посвящ. 80-летию Брянского государственного технического университета / под ред. И.А. Лагерев. – Брянск : БГТУ, 2010. – 301 с.
6. Дунаев, В.П. Специальный подвесной ленточный конвейер с распределенным приводом / Д.Ю. Кулешов, В.П. Дунаев // Тезисы доклада семинара № 21 «Горно-транспортные машины и оборудование для переработки минерального сырья и защиты окружающей среды» МГТУ.
7. Пат. 94550 РФ, МПК В65 G15/00. Подвесной ленточный конвейер / Лагерев А.В., Дунаев В.П., Кулешов Д.Ю. – № 2009149559/22; заявл. 30.12.2009; опубл. 27.05.2010 Бюл. № 15.

Shalygin M. G.

Vavilin Ia. A.

Kuleshov D. Yu.

Bryansk State Technical University

SAFETY MANAGEMENT STRUCTURES MACHINE ENGINEERING PRODUCTS

Summary

The work is devoted to the issues of safety of machinery enterprises in the conditions of competition. Fulfillment of requirements of technical regulations and standards in the field of product safety.

Key words: quality, safety, conveyors, technical regulations.

УДК 330.322(477)

Шкуропадська Д. Б.

Романенко О. А.

Київський національний торговельно-економічний університет

ТЕНДЕНЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

Уточнено роль міжнародної інвестиційної діяльності в розвитку національних господарств. Проаналізовано позиції та рейтинги України у міжнародному інвестуванні. Запропоновано шляхи покращення інвестиційного клімату України.

Ключові слова: міжнародна інвестиційна діяльність, інвестиційний клімат.

Постановка проблеми. Світова практика свідчить, що без широкого залучення іноземного капіталу неможливо провести структурну перебудову економіки, підвищити рівень конкурентоспроможності вітчизняної продукції на міжнародному ринку. Необхідність залучення іноземних інвестицій на ринок України обумовлюється обмеженістю внутрішніх інвестиційних ресурсів; низькою інвестиційною активністю власних інвесторів; необхідністю забезпечення разом з інвестиціями новою технікою та технологією; бажанням створити конкурентоспроможну економіку та освоїти світові ринки [1].

За січень-жовтень 2013 чистий приплив прямих іноземних інвестицій за звітний період становив 1,27 мільярда доларів. Це майже вдвічі менше, ніж у аналогічний період минулого року. Рівень інвестицій в Україну дуже низький порівняно з країнами, які вступили в Євросоюз в 2004 і навіть 2007 роках [2].

Україні вкрай важливо створити сприятливий бізнес-клімат, для залучення достатньої кількості іноземних прямих та портфельних інвестицій, адже привабливими сторонами України для іноземних інвесторів є достатньо великий внутрішній ринок, індустриальний та аграрний потенціал, вигідне геополітичне розташування щодо торговельних шляхів Європи та Азії.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми інвестицій досліджували та активно вивчали економісти В. Гейц, В. Марцин, Ф. Федоренко, А. Череп, О.І. Амоша, Г. Бірман, І.О. Бланк, В.М. Гриньова, Б.В. Губський, А.Г. Загородній, В.В. Ковальов, М.Д. Кондратьєв, М.Г. Лапуста, Ю.В. Макогон, А. Маршалл, П.Г. Перерва, В. Д. Шапіро, У. Шарп, В.В. Шеремет та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Окремі питання щодо проблем іноземного інвестування та пріоритетних напрямків розвитку та залучення іноземних інвестицій в Україну не дістали належного висвітлення та потребують подальшого, більш детального вдосконалення як у науковому, так і практичному аспектах.

Мета статті. Метою статті є аналіз стану іноземного інвестування в Україні, дослідження причин погіршення вітчизняного інвестиційного клімату та визначення шляхів його покращення.

Виклад основного матеріалу. Під міжнародною інвестиційною діяльністю розуміють діяльність, що пов'язана з експортом й імпортом капіталів, технологій, послуг, здійсненням разом з іншими державами проектів, створенням спільних підприємств, з інтеграційними процесами у різних сферах [3].

Важливе значення для іноземних інвесторів має інвестиційний клімат країни, в яку вони планують інвестувати свій капітал. Інвестиційний

клімат включає в себе дві досить суттєві складові: об'єктивні можливості країни (інвестиційний потенціал) та умови діяльності інвестора (інвестиційний ризик). Аналізуючи численні міжнародні дослідження, показники інвестиційного ризику значно перевищують показники інвестиційного потенціалу України.

Індекс інвестиційної привабливості, що розраховується Європейською бізнес асоціацією (ЕБА), в 2013 році зростав на протязі двох кварталів поспіль. Але якщо дані II кварталу сигналізували про невелике поліпшення – з 2,12 до 2,17 бала (за п'ятибальною шкалою), то опитування керівників 144 компаній-членів об'єднання в III кварталі показало більш вагомий підйом – до 2,37 бала. Поліпшення показника інвестиційного клімату до 2,37 було викликано надіями бізнесу на підписання угоди про асоціацію з Європейським союзом. Вищу оцінку інвестиційному клімату підприємці востаннє давали ще два роки тому, в III кварталі 2011 року – 2,56 бала. Однак зрив підписання угоди, за оцінками експертів, погіршить бізнес-клімат [4].

Україна є одним зі світових лідерів по ризику залишитися без інвестицій, за дослідженнями журналу The Economist. Видання зробило такий висновок за результатами аналізу кількох економічних показників: стан платіжного балансу, короткострокового державного боргу, зміни за кредитованості приватного сектора і відкритість економіки. Ці фактори були об'єднані в індекс, в якому максимальне значення – 20 балів – означає найвищий ризик зупинки припливу капіталу. Україна отримала 12 балів. Такий же рівень ризику, на думку The Economist – у Аргентини, Бразилії та Венесуели [5].

Однак, у рейтингу легкості ведення бізнесу Doing Business – 2014 Україна піднялася на 28 позицій порівняно з Doing Business – 2013, посівши 112 місце. Про це йдеться в звіті експертів Світового банку та Міжнародної фінансової корпорації (ІФК). За даними видання, реформи в Україні зафіксовані в 8-ми сферах з 10-ти. В цілому Україна поліпшила свої показники за такими напрямками як: реєстрація підприємств (+3 пункти); отримання дозволів на будівництво (+145 пунктів); реєстрація власності (+61 пункт); кредитування (+11 пунктів); оподаткування (+4 пункту). Погіршення показників відбулося в таких сферах як підключення до системи електропостачання (-2 пункту), захист інвесторів (-1 пункт) і дозвіл неплатоспроможності (-5). За критеріями «Міжнародна торгівля» та «Забезпечення виконання контрактів» експерти змін не зафіксували – 145 і 48 місця відповідно. Саме, за показником захисту прав інвесторів Україна у 2012 році посіла 117 місце, скоротившись на 3 позиції, а в 2013 році опинилась на 116 місці, продовжуючи спад цього показника. Даний субіндекс

відображає наскільки в країні розвинений інститут корпоративної етики, що характеризує повноваження вищого менеджменту компанії у прийнятті стратегічних рішень, а також відповідальність вищого керівництва перед акціонерами за управління компанією та рівень захисту прав міноритарних акціонерів [6].

За даними Держстату у I кварталі 2013 року в економіку України іноземними інвесторами вкладено 1559,7 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу), що становить 176,2 відсотка до відповідного періоду 2012 року.

Обсяг прямих іноземних інвестицій України за період з 2005-2012 роки зріс на 38,1 млрд. дол. США., що є досить низьким показником порівнюючи з країнами Європи. Обсяг унесених з початку інвестування в економіку України прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) на 1 квітня 2013 р. становив 55708,9 млн. дол. США, що на 1,3% більше обсягів інвестицій на початок 2013 р., та в розрахунку на одну особу населення складає 1226,7 дол. США.



Рис. 1. Обсяг прямих іноземних інвестицій

Джерело: [7]

Інвестиції спрямовуються у вже розвинені сфери економічної діяльності. На підприємствах промисловості зосереджено 30,8% загального обсягу прямих інвестицій в Україну, у фінансових установах – 29,1%. Найменший обсяг інвестицій спрямований у сільське господарство – 1,4% [7].



Рис. 2. Розподіл прямих іноземних інвестицій за основними видами економічної діяльності

Джерело: [7]

На думку опитаних іноземних інвесторів, секторами, що ідеально підходять для системного інвестування з урахуванням поточної ситуації та перспектив подальшого розвитку, є сільське господарство (92%), національна інфраструкту-

ра (91%), альтернативна енергетика (90%) і харчова промисловість (81%). Опитування проводилося дослідницьким центром SEOLA Group Ideas Factor. Традиційно в таких опитування беруть участь провідні світові інвестиційні компанії з Європи, Північної Америки, Азії, СНД і Близького Сходу, в управлінні яких знаходиться капітал від 1 млрд. євро до більш ніж 10 млрд. євро [8].

У квітні 2012 року компанією «Research & Branding Group» за ініціативою ДПС України було проведено дослідження, що визначало індекс інвестиційної активності України. Дане дослідження показало, що основними перешкодами на шляху поліпшення інвестиційного клімату в Україні і надалі залишаються: корупція, судова система, адміністративні бар'єри і податкова система [9].

За індексом сприйняття корупції-2013 Україна посіла 144 місце серед 177 країн рейтингу. Україна стабільно залишається у групі «підвищеного ризику» разом з Камеруном, Іраном, Нігерією, Центральною Африканською Республікою та Папуа – Новою Гвінеєю. Transparency International прогнозує, що в наступному році вона ризикує скотитися ще нижче. Зокрема Україна стрімко втрачає позиції за показниками сприятливості умов для ведення бізнесу в країні [10].

Також в Україні мають місце і такі фактори, що заважають припливу іноземних інвестицій, зокрема:

1. Недосконалість правового середовища.
2. Неврегульованість законодавчого забезпечення процесу інвестування.
3. Політична нестабільність.
4. Непередбачуваність і непрозорість державної політики.
5. Надмірна фінансова активність держави.

Незважаючи на вищезазначені фактори в Україні є певні плюси, які і не дають їй опинитися за бортом прямого іноземного інвестування і приваблюють певних інвесторів. До них відносяться:

1. Багатий ресурсний потенціал країни.
2. Високий рівень вищої освіти.
3. Низька вартість робочої сили.
4. Україна є центром Європи і через неї проходить велика кількість торгівельних шляхів з іншими країнами.

Висновки і пропозиції. Забезпечення економічного зростання, створення сприятливого інвестиційного клімату на нинішньому етапі стає головною задачею перед країною на всіх рівнях економіки. Україні необхідне радикальне поліпшення інвестиційного клімату, бо нині він, хоч і має деякі позитивні зміни, але залишається вельми непривабливим.

Серед основних заходів, які варто вжити для стабілізації і покращення інвестиційного клімату є:

1. Боротьба з корупцією.
2. Спрощення системи оподаткування. Зараз Україна займає 181-е місце серед 183-х країн світу за рівнем простоти сплати податків.
3. Законодавче врегулювання процесу інвестування, захисту прав іноземних інвесторів.
4. Вступ України до ЄС дало б можливості для кращого економічного розвитку, зокрема «відкритість ринків» забезпечувала б конкурентоспроможність і якість товарів, робіт та послуг.

Список літератури:

1. Майорова Т.В. Основні напрями міжнародної інвестиційної діяльності / Інвестиційна діяльність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mobile.pidruchniki.ws/14821111/investuvannya/osnovni_napryami_mizhnarodnoyi_investitsiynoyi_diyalnosti.
2. Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2013/11/14/403596/>.
3. Скрипник А.В. Міжнародна інвестиційна діяльність та її вплив на конкурентоспроможність економіки держави [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/13391/1/70_Skripnik_151-153_69.pdf.
4. Інформаційне агентство Уніан [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unian.ua/news/601519-golovne-za-den-oglyad-top-novin.html>.
5. Імпрес / Бізнес і фінанси // The Economist: Україні загрожує раптова зупинка інвестицій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ipress.ua/news/%20the_economist_ukraini_zagrozuie_raptova_zupynka_investytsiy_27732.html.
6. Подробности / Економіка // Рейтинг Doing Business-2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://podrobnosti.ua/economy/2013/10/29/938930.html>.
7. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. В курсі / Новини // Економіка /// Іноземних інвесторів в Україні валять АПК і харчопром [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vkurse.ua/ua/economics/inostrannykh-investorov-v-ukraine.html>.
9. RsB Group / Режим доступу: <http://rb.com.ua/ukr/marketing/research/?date=2012>
10. Transparency international Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ti-ukraine.org/content/4036.html>.

Шкуропадская Д. Б.

Романенко О. А.

Киевский национальный торгово-экономический университет

ТЕНДЕНЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УКРАИНЫ

Резюме

Уточнено роль международной инвестиционной деятельности в развитии национальных хозяйств. Проанализированы позиции и рейтинги Украины в международном инвестировании. Предложены пути улучшения инвестиционного климата Украины.

Ключевые слова: международная инвестиционная деятельность, инвестиционный климат.

Shkuropadska D. B.

Romanenko O. A.

Kyiv National University of Trade and Economics

TENDENCIES OF INVESTMENT ACTIVITY OF UKRAINE

Summary

Specifies the role of the international investment in the development of national economies. Analysis of the positions and rankings Ukraine in international investing. Ways of improving the investment climate in Ukraine.

Key words: international investment, the investment climate.

УДК 330.341:658.821

Ягельська К. Ю.

Донецький національний технічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Досліджено понятійний апарат економічного розвитку, в результаті чого визначено сутність глобальної конкуренції. Виявлено вимоги до економічного розвитку в умовах глобальної конкуренції. Окреслено основні риси, притаманні економічному розвитку в умовах глобальної конкуренції.

Ключові слова: глобалізація, розвиток, конкуренція, випередження, реінтеграція.

Постановка проблеми. Сучасна епоха характеризується глобальними наднаціональними об'єднаннями, за якими бачиться перспектива економічного розвитку і зростання. Водночас будь-яка інтеграція обумовлена прагматичними пошуками альтернатив, які досліджують та обґрунтовують політики і науковці. В цих умовах в економічній, політичній, соціальній і культурній сферах зароджуються та набирають обертів нові процеси, серед яких – глобальна конкуренція. Під її тиском чітко окреслюються спроби відповісти зовнішнім стандартам, що неминуче ведуть до втрати унікальності країни і пов'язаних з нею конкурентних переваг. У зв'язку з цим значущості набуває вибір оптимального вектору національного розвитку, що характеризувався б високим рівнем глобальної конкурентоспроможності з одного боку і збереженням привабливості для власного суспільства – з іншого.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам глобалізації та пов'язаних з нею процесам присвячено чимало робіт зарубіжних і вітчизняних вчених, серед яких Р. Робертсон, Г. Фішер, Л. Клайн, А.Тейт, К. Лінч, Г. Шанцюань, А.Л. Раппа, Е. Мор, М. Бордо, С. Долгов, М. Гельвановський, В. Бандурин, Г. Кулагіна, Е. Кочетов, Т. Чепелева, М. Деягин, А. Мазаракі, Т. Мельник, І. Школа, О. Корольчук, Д. Лук'яненко, Л. Кудирко, М. Якубовський та багато інших дослідників. Цікаві дослідження М. Інтрілігейтора, який довів, що глобалізація є джерелом міжнародних конфліктів та загострення конкуренції. Н. Гражевська, розглядаючи економічні системи, зробила вагомий внесок в дослідження глобалізації економіки. У своїй роботі ми також спиралися на результати досліджень К. Рожкова, Л. Зобової, Г. Башинської, В. Юхименка.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Відмічаючи значну актуальність їх досліджень, неможна не зафіксувати той факт, що з поля зору вчених більшою мірою випадають ключові фактори національного економічного розвитку, який формується глобалізаційними умовами. Сюди слід віднести пошуки глобалізаційних детермінантів трансформації економічної системи, закономірностей швидкого розвитку та нарощення потенціалу глобальної конкурентоспроможності, що ускладнюється відсутністю єдиних концептуальних основ глобальних трансформацій.

Мета статті. Головною метою статті є дослідження понятійного апарату економічного розвитку та виявлення особливостей економічного розвитку в умовах глобальної конкуренції.

Виклад основного матеріалу. Дослідження економічного розвитку вже оперують достатньо сформованим термінологічним апаратом, проте глобалізація вимагає опису новітніх об'єктів та відносин. Так, на сьогодні наука й практика не мають однозначної думки щодо глобальної конкуренції: чи то

загальна конкуренція всіх проти всіх, чи конкуренція на глобальних ринках, чи конкуренція головних суб'єктів глобального ринку. В. Юхименко схильний розуміти під глобальною конкуренцією таку, що має місце на глобальному ринку [1], аналогічної позиції, як ми розуміємо, дотримується В. Засенко [2], проте іншу думку викладають Л. Зобова та Є. Орлова [3], доводячи, що глобальна конкуренція – це конкуренція, яка ігнорує державні кордони і дає можливість сформувати свій ринковий простір для конкретного суб'єкта, тобто суб'єкти конкуренції приходять ззовні. К. Рожков вважає, що глобальна конкуренція – це конкуренція країн за місце на світовому ринку (сукупність внутрішніх і зовнішніх ринків країн) і в світовій соціальній сфері (сукупність системи неекономічних соціальних відносин мешканців країн) [4, с. 65]. Деякі трактування викликають нові питання, наприклад, різницю глобальної конкуренції і міжнародної.

Завдяки своїй новизні та складності, глобальна конкуренція претендує на самостійне дослідження, що виходить за межі нашої роботи, проте неможливо не враховувати її значущість та ступінь впливу на економічний розвиток, тому ми спробували коротко викласти власне бачення названої категорії.

У своєму дослідженні ми виходили з понять глобалізації та конкуренції. Глобалізація окреслилася внаслідок всесвітньої економічної, політичної, культурної та релігійної інтеграції й уніфікації, тому поділяється на основні групи, за якими розраховують індекс глобалізації: економічну, соціальну та політичну. Глобалізація економіки характеризується протилежними тенденціями: інтеграцією та дезінтеграцією. Така суперечливість глобалізації виявляється, з одного боку, в інтенсифікації взаємопроникнення національних економік, злитті та укрупненні економічних систем та міжнародних ринків, формуванні глобальних економічних союзів, створенні наднаціональних органів управління та в зростанні фрагментарності світового економічного простору, урізноманітненні траєкторій національного господарського розвитку, локалізації економічної активності, посиленні культурної диференціації народів та поглибленні асиметрії розвитку, з іншого [5, с. 134-135]. Глобалізацію вважають вагомим стимулом прискорення динаміки розвитку, що паралельно поглиблює світові диспропорції. Негативно її сприймають недостатньо динамічні суб'єкти світової економіки, яким притаманний низький рівень конкурентоспроможності та повільна реакція на «надшвидку» зміну умов економічного середовища та світового ринку [6]. Глобальна нерівномірність економічного розвитку характеризується постійно наявним дисбалансом між зростаючими можливостями виробництва й обмеженістю платоспроможного попиту споживачів, а також сти-

хійністю суспільного виробництва, коли усталена рівновага економічної системи унеможливується через коливання ділової кон'юнктури і регулярно повторювані економічні кризи [7].

Конкуренція в класичному розумінні означає суперництво за кращі, економічно вигідніші умови виробництва та реалізації. Посилення процесів глобалізації та активна транснаціоналізація світового виробництва зумовили зміни у трактуванні сутності конкуренції та конкурентних переваг. Підвищення взаємозалежності між суб'єктами ринку в епоху глобалізації примушує їх до взаємного співробітництва, що знайшло відображення в теорії «співконкуренції» (співробітництво плюс конкуренція), з якою виступили А. Бранденбургер і Б. Нейлбафф. На наш погляд, ця теорія досить справедлива та більшою мірою прояснює сутність глобальної конкуренції, що завуальована в термінологічному розмаїтті. Глобалізація зумовлює зміну джерел, фундаментальних ознак і факторів конкуренції. З одного боку, це – джерело і стимулятор конкурентного розвитку, а з другого – акселератор суперечностей, конфліктів і криз локального та глобального масштабу [7, с. 19].

На основі глобальних конкурентних переваг фірм (за М. Портером), Г. Фішер робить висновок, що основним критерієм стає вміння максимально ефективно (з грошової точки зору) розмістити в часі (певна стадія життєвого циклу продукції і виробництва) і просторі (певна країна) відтворювані фактори господарської діяльності, користуючись перевагами, що даються їх мобільністю [4, с. 58].

Отже, кожна країна, виступаючи суб'єктом інтеграції, намагається не тільки зберегти свої конкурентні позиції, але й одержати ще більше вигод від цієї інтеграції, з одного боку виступаючи учасником співпраці й кооперації, а з іншого – конкурентом.

Таким чином, у нашому розумінні, глобальна конкуренція – це конкуренція у світовому просторі в процесі інтеграції з метою одержати найбільш вигідні умови від цієї інтеграції в усіх сферах, що відбивається у суперництві в різних групах глобалізацій, суб'єктами яких є населення, господарські одиниці, регіони та країни.

Уперше конкуренцію як механізм, що сприяє вирішенню проблеми економічної результативності й виступає рушійною силою економічного прогресу, проаналізував А. Сміт [8]. Конкуренція і сьогодні залишається рушійною силою розвитку у ринковому середовищі, однак її вихід на глобальний рівень обумовлює зміну диференційованих макро-, мікро- і функціональних дослідних підходів на підхід інтегративний [7, с. 7]. У свою чергу, дослідження економічного розвитку, на наш погляд, має спиратися на системний підхід, що, розглядаючи об'єкт як цілісне утворення, враховує властивості його елементів, взаємодія яких і забезпечує інтегративні якості самого об'єкта.

Попередні дослідження [9] дали змогу визначитися з сутністю економічного розвитку, під яким розуміємо якісні структурні трансформації економічної системи та принципів її функціонування, враховуючи поліпшення соціального та духовного рівня життя. Водночас глобальна конкуренція висуває розвитку свої вимоги, не задовольняючись виключно якісними трансформаціями. Звідси виникнення різних форм економічного розвитку. Наприклад, О. Орехова виділяє локомотивний

економічний розвиток (такий, що наздоганяє), автономний (залежний або перефронтальний) та репродуктивний (інноваційний) [10, с. 24]. Глобальна конкуренція вимагає не просто прискорення, а навіть випереджаючих організаційно-структурних змін на інтелектуальній основі. Фундаментальні умови та сучасні особливості глобальної конкуренції вимагають від усіх суб'єктів ринку випереджувальних організаційно-структурних змін на високоінтелектуальній основі, а глобальна конкурентоспроможність забезпечується ефективними інвестиційно-інноваційними стратегіями розвитку, здатними нівелювати асиметрії і диспропорції сучасного постіндустріального інформаційного середовища [7, с. 20].

Отже, глобальна конкурентоспроможність забезпечується своєчасними інноваційними стратегіями розвитку, розробленими на основі нової моделі економічного розвитку. У зв'язку з цим, постає гостра необхідність зміни парадигми розвитку та розробка моделі, адекватної з погляду вимог глобальної конкуренції. Такою, на нашу думку, може стати модель випереджаючого національного економічного розвитку. Парадигмою випереджаючого розвитку є досягнення кращого результату за менший проміжок часу [11, с. 48], тобто якісна трансформація економічної системи має відбуватися в певних часових межах з певною швидкістю, що свідчитиме саме про випередження системи. Отже, національний економічний розвиток в умовах глобальної конкуренції може трактуватися як своєчасні якісні структурні трансформації економічної системи в процесі інтеграції з іншими системами з метою одержати найбільш вигідні умови для подальшого функціонування та перетворювань.

Основною рисою економічного розвитку в умовах глобальної конкуренції є швидкий, всеохоплюючий, системний характер трансформаційних процесів, спрямованих на досягнення досконалого, гіпотетичного результату (умов) шляхом технологічної інтенсифікації з урахуванням урегулювання інтеграційних і дезінтеграційних заходів. Економічний розвиток країни також характеризується довгостроковістю планування, ініціативністю та порядністю праці, ефективністю системи внутрішніх інституцій, активізацією іноземного інвестування, ефективністю використання нагромадженого капіталу, економічної безпекою, підвищенням рівня глобальної конкурентоспроможності, якісним самозабезпеченням суспільства.

Висновки і пропозиції. Глобалізація, не являючись завершеним процесом, посилює нестійкість та суперечливість систем, що призводить їх до принципово нової якості. Подальше місце системи в ієрархічній мережі економічних відносин залежить від її економічного розвитку, що формується під впливом неоднозначних глобалізаційних умов. Основною вимогою до економічного розвитку в умовах глобальної конкуренції постає швидкість у досягненні максимально вигідних результатів в процесі інтеграції. Найбільш оптимальним варіантом для України сьогодення є реінтеграція, заснована на стратегії випередження, що може забезпечити країні глобальні конкурентоспроможні позиції. *Перспективами подальших досліджень в даному напрямі є розробка моделі випереджаючого національного економічного розвитку в умовах глобальної конкуренції.*

Список літератури:

1. Юхименко В. Еволюція концепцій конкуренції: від класичного капіталізму до інноваційно-інформаційної економіки / В. Юхименко // Вісник КНТЕУ. – 2010. – № 2. – С. 17-26.
2. Засенко В.Е. Экономическая глобализация / В.Е. Засенко // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 4(24).
3. Зобова Л.Л. Глобальная конкуренция как разновидность пространственной конкуренции / Л.Л. Зобова, Е.К. Орлова // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 4.
4. Рожков К.Л. Процесс глобализации и национальная экономика : дис. ... докт. экон. наук : 08.00.14 / Кирилл Львович Рожков. – Москва, 2000. – 273 с.
5. Гражевська Н.І. Економічні системи епохи глобальних змін / Н.І. Гражевська. – К. : Знання, 2008. – 431 с.
6. Бащинська Г.І. Особливості розвитку глобалізації світової економіки / Г.І. Бащинська // Збірник наукових праць «Науковий вісник академії муніципального управління». Сер. «Економіка». – 2009. – Вип. 6.
7. Лук'яненко Д.Г. Глобальна модифікація конкурентних механізмів ринку / Д.Г. Лук'яненко, О.С. Тітова // Міжнародна економічна політика [Електронний ресурс]: наук. журн. / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана»; голов. ред. Д. Г. Лук'яненко. – К. : КНЕУ, 2011. – № 12-13. – С. 5-21.
8. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Эксмо, 2007. – 960 с.
9. Ягельська К. Гносеологія економічного розвитку / К. Ягельська // Пріоритетні напрями розвитку національної економіки: збірник наукових праць Донецького державного університету управління. – Донецьк : ДонДДУ, 2011. – Т. XII. – С. 148-156.
10. Орехова Е.А. Развитие теории национального хозяйства в современных условиях : дис. ... докт. экон. наук : 08.00.01 / Елена Анатольевна Орехова. – Волгоград, 2008. – 412 с.
11. Ягельська К. Прискорення економічних процесів як ключове завдання економічних реформ / К. Ягельська // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 4(21). – С. 45-49.

Ягельская Е. Ю.

Донецкий национальный технический университет

**ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ****Резюме**

Исследован понятийный аппарат экономического развития, в результате чего определена сущность глобальной конкуренции. Выявлены требования к экономическому развитию в условиях глобальной конкуренции. Определены основные черты, присущие экономическому развитию в условиях глобальной конкуренции.

Ключевые слова: глобализация, развитие, конкуренция, опережение, реинтеграция.

Yagelskaya E. Yu.

Donetsk National Technical University

FEATURES OF ECONOMIC DEVELOPMENT IN GLOBAL COMPETITION**Summary**

The conceptual apparatus of economic development is investigated, resulting the definition of the global competition essence. Requirements for economic development in the conditions of global competition are identified. The main features of economic development in the conditions of global competition are defined.

Key words: globalization, development, competition, advancing, reintegration.

УДК 332.132(477)

Язлюк Б. О.

Тернопільський національний економічний університет

КОНЦЕПЦІЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ

У статті розглянуто шляхи удосконалення регіональної бюджетної політики та основні інструменти удосконалювання бюджетного процесу на місцевому рівні як одного з найважливіших аспектів конкурентоспроможності.

Ключові слова: удосконалення, бюджетна політика, бюджетний процес на місцевому рівні.

Постановка проблеми. Формування ефективної бюджетної системи є невід'ємною частиною процесу становлення й розвитку ринкової економіки. Соціально-економічні перетворення в Україні, що відбулися на початку 1990-х рр. обумовили докорінне реформування всієї фінансової системи України і її основної ланки – бюджетної системи. При цьому роль бюджетної системи в ринковій економіці, як одного з найважливіших інструментів регулювання, в умовах звужених можливостей впливати на економічні процеси в країні адміністративними способами, значно зросла. Найважливішим напрямком реформування державних фінансів стало формування трьохрівневої бюджетної системи, що включає державний бюджет України, регіональний й місцеві бюджети [1].

В умовах української економіки, повільно плинні процеси бюджетної політики стосовно окремих муніципальних утворень, їх непогодженість із реформуванням системи місцевого самоврядування, залишаються одним з основних факторів, що гальмують розвиток підприємницької й інвестиційної активності. Зміни в системі місцевого самоврядування тісно пов'язані із загальною реформою бюджетного процесу, метою якої є створення умов і передумов для максимально ефективного управління державними й муніципальними фінансами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз еволюції ролі місцевих бюджетів в Україні показує, що історичні особливості розвитку нашої держави є основною причиною того, що регулювання місцевих фінансів традиційно здійснювалося «зверху» [2]. Високий рівень централізації влади спричиняв й той факт, що система місцевого самоврядування не стільки була продуктом розвитку громадянського суспільства, скільки «продовженням» системи державного управління на місцях, сполучною ланкою між жителями окремих територій і державною машиною. Подібна система відносин визначила й роль місцевих фінансів, зокрема місцевого бюджету, як вторинну стосовно державного, що прагне мобілізувати максимальну кількість фінансових ресурсів. При цьому рівень децентралізації фінансів протягом усього історичного періоду розвитку України, включаючи дореволюційну й радянську епохи, коливався залежно від ступеня демократизації відносин у країні. Так, наприклад, скасування кріпосного права спричинило системну реформу організації місцевого самоврядування й додання їй більшої самостійності, аналогічний процес характерний також для першого постреволуційного періоду (1917-1921 рр.), а потім відлиги 1951-1965 рр. Посилення адміністративно-командних тенденцій, навпроти різко обмежувало самостійність муніципальних утворень, «звужувало» і жорстко регламентувало їх фінансові, у тому числі й бюджетні можливості.

Перехід до ринкових відносин і демократизація українського суспільства на початку 90-х р. ХХ ст. послужили потужним стимулом реформування системи місцевого самоврядування.

Найбільш ваговитий внесок у розвиток науки щодо удосконалення регіональної бюджетної політики зробили учені і практики, серед яких можна відзначити наступних: Б.М. Данилишин, П.І. Гайдучкий, В.М. Геець, А.Г. Загородній, Л.Г. Чернюк, О.В. Горська, Г.А. Куторжевський, В.А. Лушкін, А.А. Кофанов, П.Т. Саблук, Г.І. Онищук, О.Г. Осауленко, О.Ф. Новікова, Н.С. Власенко, В.І. Топіха, Л.І. Федулова та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим, незважаючи на велику кількість досліджень та публікацій, питання бюджетної політики стосовно окремих муніципальних утворень, їх непогодженість із реформуванням системи місцевого самоврядування, залишаються одним з основних факторів, що гальмують розвиток підприємницької й інвестиційно-інноваційної активності та в цілому не мають достатнього глибокого дослідження і висвітлення, та є перспективним і актуальним напрямом для подальшої науково-дослідної діяльності.

Мета статті. Головною метою цієї статті є розроблення концепції та шляхів удосконалювання бюджетного процесу на місцевому рівні за допомогою запропонованих інструментів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основною метою реформування є підвищення ефективності бюджетного процесу на всіх рівнях бюджету, що ставить перед місцевими органами влади принципово нові завдання: так необхідний перехід до бюджетування за результатами, принципами середньострокового планування, забезпечення постійного й об'єктивного моніторингу бюджетного процесу. При цьому методологічна база зазначених механізмів поки перебуває в стадії формування.

Поняття «ефективності» бюджету розкривається й у Бюджетному кодексі, де підкреслюється, що при складанні й виконанні бюджетів уповноважені органи й одержувачі бюджетних коштів повинні виходити з необхідності досягнення заданих результатів з використанням найменшого обсягу коштів або досягнення найкращого результату з використанням визначеного бюджетом обсягу коштів.

Аналіз різних джерел [3; 4; 5] дозволив нам сформулювати наступне визначення ефективності бюджету. У найбільш загальному виді ефективність являє собою оціночний показник результативності діяльності, що представляє собою зіставлення результатів цієї діяльності, ефективність бюджету – є рівень оптимізації консолідації й розподілу фінансових ресурсів і ступінь досягнення конкретних суспільно значимих соціальних і

економічних цілей відповідно до пріоритетів державної політики.

Подібний підхід істотно розширює пануючу точку зору про ефективність бюджету, як «ступеня його виконання», або «економічності» і «результативності видатків» а у сучасних умовах визначення ефективності бюджету повинне стати складовою частиною загальної процедури управління фінансовим станом держави, а це перетворює визначення ефективності бюджету в постійну роботу фінансового апарату.

Аналіз існуючих точок зору на оцінку ефективності бюджету показав, що вони або дублюють підходи, прийняті в класичному бюджетному аналізі, або відрізняються абстрактністю й невизначеністю як критеріального, так і методичного підходу. Із усього спектра дослідницьких робіт у цьому напрямку можна виділити пропозиції по формуванню рейтингових показників муніципальних утворень, а також роботи де сформульовано систему показників ефективності з урахуванням як економічних, так і соціальних завдань [6; 7].

На нашу думку, створення системи показників ефективності бюджету передбачає чітку диференціацію понять соціальної ефективності (результативності) і економічної ефективності. Під ефективністю варто розуміти результативність або соціальну ефективність, тобто досягнення певного соціального результату розраховуючи на одиницю витрат.

Подібний підхід передбачає розмежування понять прямих і кінцевих результатів діяльності суб'єктів бюджетного процесу. Під прямим результатом ми розуміємо обсяг надаваних місцевими органами влади товарів і послуг – «випуск». Кінцевими (соціальними) результатами в цих випадках будуть підтримка (досягнення) певних параметрів соціального розвитку (якості життя).

Досягнення кінцевих результатів при такому підході є метою державної (муніципальної) політики, а виробництво бюджетними організаціями робіт, товарів і послуг – її інструмент.

Аналіз міжнародного досвіду показує, що багато держав світу з метою підвищення ефективності бюджету широко застосовують такі методи як БОР (бюджетування орієнтоване на результати) і МТЕФ (середньострокове планування) (табл. 1). У світі накопичений уже більш ніж піввіковий досвід використання подібного підходу до бюджетного процесу, тоді як в Україні дотепер домінує витратний метод формування бюджету, незважаючи на декларування результативності бюджету як головної його мети.

В останні роки принципи БОР впроваджуються переважно на верхньому рівні бюджетної системи (почасти на регіональному), практично не торкнувшись місцевого бюджету, де по колишньому зберігається кошторисний підхід. Таким чином, відтворюється класичний український підхід «зверху» до суспільних, соціальних і економічних реформ. Вивчення нормативно-правової бази, що регулює як бюджетний процес у країні в цілому, так і діяльність місцевих органів влади, підтверджує повну відсутність норм, що закріплюють принципи орієнтації бюджету на результат. Така ситуація може перетворити декларовані бюджетні новачки в чергову «кампанію», не привівши до скільки-небудь позитивних результатів.

Підвищення ефективності місцевого бюджету можливо тільки шляхом впровадження принципів орієнтації на результат і середньострокове планування, для чого необхідно:

- адаптувати механізм планування, реалізації, контролю й оцінки місцевого бюджету в рамках БОР;

Таблиця 1

Відмінність бюджетування, орієнтованого на результати (БОР), від витратного методу бюджетування

Планування й затвердження бюджету	Витратний метод	БОР
Завдання планування	Розподіл загального обсягу видатків між бюджетотримувачами	Ув'язування обсягу й структури видатків бюджету із пріоритетами державної (муніципальної) політики і її соціально значимими очікуваними й фактичними результатами
Основні підходи до планування	Планування в розрізі відомств і їх кошторисів	Програмно-цільовий підхід (внутрішньовідомчі програми, показники результатів)
Відправний пункт планування	Видаткові потреби	Пріоритети, результати програм
Структура видатків бюджету	Пріоритет економічної й відомчої класифікації	Пріоритет програмної (удосконаленої функціональної) класифікації
Формат проекту закону про бюджет	Не передбачає інформації про заплановані результати	Постановка цілей, результатів, вимірних показників результатів
Деталізація видатків	Дуже докладна	Агреговані видатки
Законодавчі органи обговорюють і затверджують	Детальну структуру видатків	Цілі, результати, показники результатів; агреговану структуру видатків
Відповідальність суб'єктів бюджетного процесу	За цільове використання коштів	За досягнення планових результатів з мінімальними витратами
Самостійність суб'єктів бюджетного процесу	Обмежена	Свобода розпорядження ресурсами (у рамках програм; почасти між програмами й фінансовими роками)
Рівні прийняття рішень	Високий ступінь централізації	Делегування на рівні ефективного виконання
Система контролю	Домінує зовнішній контроль за діяльністю	Домінує внутрішній самоконтроль
Фокус контролю	«Цільовий» (по видах видатків) використання бюджетних коштів відповідно до затвердженого плану	Досягнення запланованих результатів, правильність їх виміру
Головні об'єкти зовнішнього контролю	Дробові статті витрат	Результати й загальний обсяг видатків; якість системи внутрішнього контролю
Звіт про виконання бюджету	Фактичні видатки відносно затверджених	Акцент на досягнення результатів, причини відхилень, необхідність коректування програм
Інша звітність		Звіти по моніторингу й оцінці програм

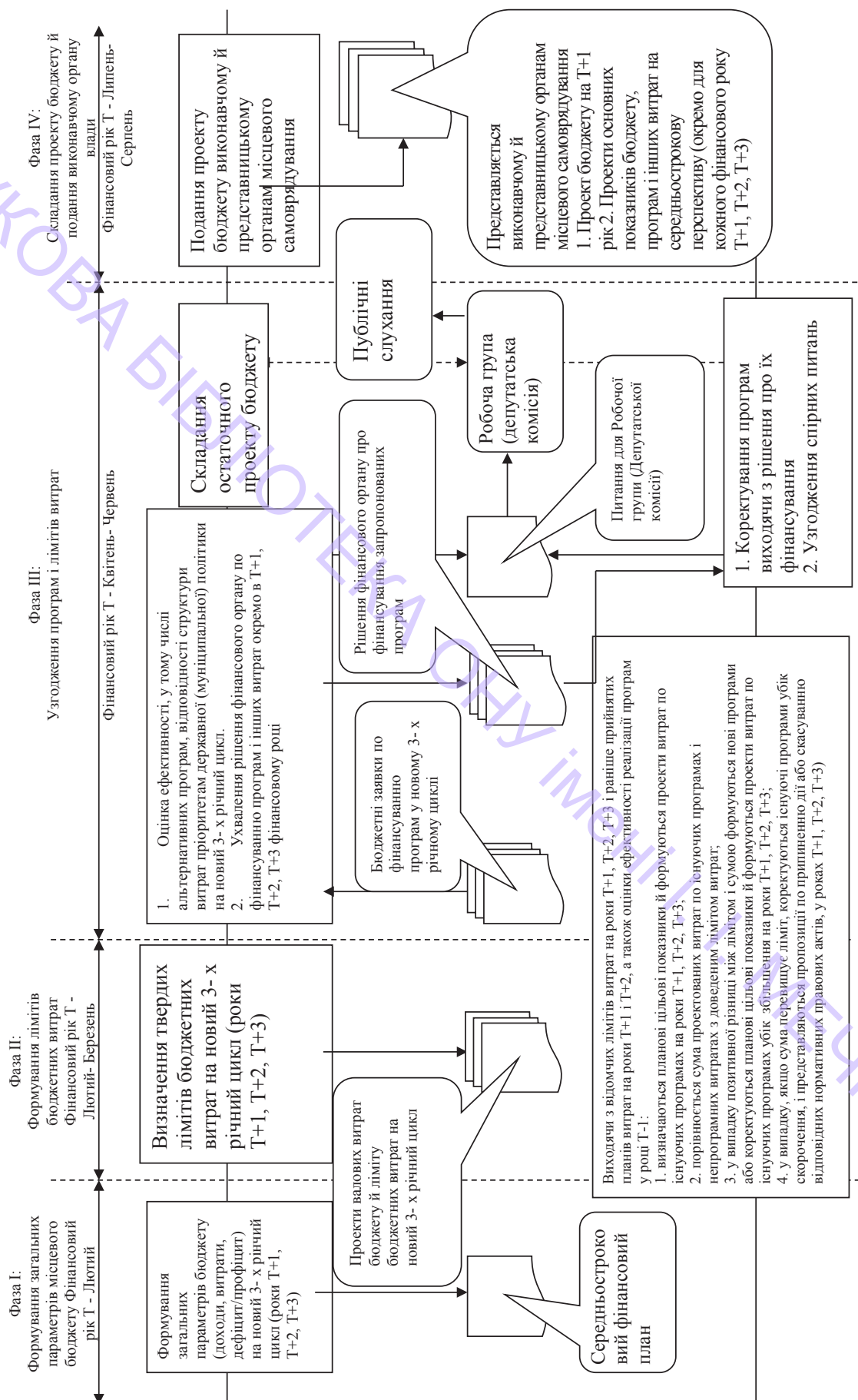


Рис. 2. Концепція середньострокового бюджетування місцевого бюджету, орієнтованого на результати (БОР)

- розробити базову систему критеріїв соціальної й економічної ефективності, засновану на закріпленні за органами місцевої влади бюджетних повноважень, що піддаються якійсній і кількісній оцінці. Дана система може коректуватися з урахуванням територіальних і соціально-економічних особливостей конкретного муніципального утворення.

Питання удосконалювання бюджетного планування й підвищення ефективності місцевого бюджету в цілому повинні розглядатися в єдиному комплексі з питаннями вдосконалювання системи муніципального самоврядування, у цьому зв'язку вимагають свого вирішення проблеми надмірної зарегламентованості бюджетної системи (у першу чергу на місцевому рівні), її націленості на утримання сформованої мережі бюджетних установ, відсутності стимулів до ефективного надання послуг.

Проведений аналіз дозволив нам розробити концепцію розробки місцевого бюджету, представлений на рис. 2.

Аналіз впроваджуваних елементів програмно-цілового планування показав, що затверджені програми носять, як правило, декларативний характер, не визначають механізмів досягнення цілей, не формулюють чітких критеріїв на підставі яких може бути дана оцінка ефективності реалізації елементів Програми соціально-економічного розвитку. Так, відповідно до такої Програми, стратегічними цілями місцевих органів влади визначені підвищення рівня життя населення, збільшення реальних доходів населення, вирішення економічних і соціальних проблем.

Подібний підхід до програмно-цілового бюджетування аж ніяк не є приватною проблемою окремого муніципального утворення. Аналіз різних державних, відомчих і регіональних програм показує, що, як правило, ані цілі, ані їх кінцеві результати не формулюються у вигляді кількісних вимірних показників. У законодавчих і підзаконних актах не дається відповіді на питання, як буде здійснюватися оцінка соціальної й економічної ефективності місцевого бюджету.

На нашу думку, у процесі формування бюджету муніципального утворення на основі програмно-цілових методів бюджетування необхідний

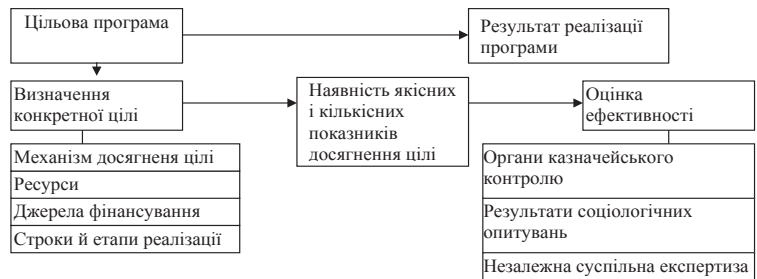


Рис. 3. Взаємозв'язок обов'язкових елементів при розробці Програми соціально-економічного розвитку муніципального утворення

принципово інший підхід. Так, кожна із цілей (завдань) Програми повинна бути сформульована у вигляді кількісних вимірних показників, необхідно конкретизувати й механізм оцінки соціально-економічної ефективності (рис. 3).

Наведемо як приклад, систему цілей муніципального утворення по зниженню рівня безробіття (табл. 2).

Як видно з наведеної таблиці, одним з елементів оцінки соціально-економічної ефективності можуть стати опитування населення незалежними соціологічними компаніями. Подібний підхід широко розповсюджений у країнах, що перейшли на програмно-цілове бюджетування, і практично не використовується в Україні.

Висновки і пропозиції з проведеного дослідження. Отже, основними інструментами удосконалювання бюджетного процесу на місцевому рівні повинні стати:

- законодавче закріплення принципів середньострокового планування й бюджетування, орієнтованого на результат, для бюджетів всіх рівнів;
- визнання того факту, що максимальна концентрація фінансових ресурсів на верхньому поверсі влади є лише змушеним етапом у розвитку бюджетної системи. Стабілізація у фінансовій сфері й зміна підходів до бюджету, як документу, покликаною забезпечити ефективні консолідацію й розподіл ресурсів, повинні в підсумку привести до більшої децентралізації бюджетної системи й реальної бюджетної самостійності, у тому числі й місцевих органах влади;
- забезпечення дієвої системи контролю за бюджетами всіх рівнів, що передбачає створення

Таблиця 2
Система цілей муніципального утворення й критерії оцінки ефективності їх реалізації

Стратегічна мета	Механізм досягнення	Джерела фінансування	Строки й етапи	Кількісний показник досягнення мети (індикатори)	Механізм оцінки соціально-економічної ефективності
Зниження рівня безробіття	1. Підтримка малого підприємництва - Створення системи підтримки за принципом «єдиного вікна». - Реконструкція речового ринку з будівництвом торгового центру. - Реконструкція торгового центру - Створення багатофункціонального комплексу фонду підтримки малого бізнесу	Кошти державного фонду підтримки малого підприємництва Кошти муніципального фонду підтримки малого підприємництва	До кінця 2011 р. червень 2013 р. грудень 2013 р. червень 2013 р.	Строки відкриття малого підприємства (дн.) Наявність адміністративних бар'єрів: Кількість утворених робочих місць, % приросту робочих місць у муніципальному утворенні, динаміка рівня безробіття в кількісному вираженні	Оцінка кількісного показника Наявність скарг на існування адміністративних бар'єрів, незалежна суспільна експертиза, Результати соціологічних опитувань
	2. Реалізація програм перенавчання			Кількість громадян, що пройшли перенавчання в рамках програми, з них працює по новій спеціальності	Оцінка кількісного показника в порівнянні з базовим періодом

адекватної системи контрольно-ревізійних органів;
- забезпечення справжньої «прозорості» бюджету, починаючи саме з бюджетів муніципальних утворень. Ця робота повинна включати не тільки публікацію законів про бюджет (сучасне розуміння прозорості), але й стимулювання інтер-

есу громадян до подібної інформації (навчальні програми, починаючи зі школи, цільові гранди на вивчення фінансів органів влади, проведення конкурсів на краще знання фінансової системи регіону або території), організацію публічних лекцій і диспутів про стан і якість виконання бюджетів.

Список літератури:

1. Інформаційне забезпечення державного та регіонального соціального управління / [О. Г. Осауленко, О. Ф. Новікова, Н. С. Власенко та ін.]. – Київ, Донецьк : Ін-т економіки пром-ті НАН України, Держкомстат України, 2004. – 656 с.
2. Продуктивні сили економічних районів України / [Б. М. Данилишин, Л. Г. Чернюк, О. В. Горська, та ін.]. – К. : ЗАТ «НІЧЛАВА», 2000. – 520 с.
3. Бюджетний кодекс України // Голос України. – 2010. – 4 серпня.
4. Куторжевский Г. А. Экономика. Основы теории : учеб. пособ. / Г. А. Куторжевский. – М.: Экономика, 2004. – 382 с.
5. Лушкин Вл. А. Научно-методологические основы государственного регулирования инвестиционными процессами развития экономики (региональный и отраслевой аспекты) : дис. ... докт. экон. наук : 08.02.03 / Владимир Андреевич Лушкин. – Харьковский национальный ун-т им. В.Н. Каразина. – Х., 2002. – 508с.
6. Кофанов А. А. Диверсификация экономик регионов России: обобщение опыта и законодательной базы / А. А. Кофанов // Региональная экономика: теория и практика. – 2010. – № 3(138). – С. 39-45.
7. Онищук Г.І. Міський комплекс України: теорія і практика розвитку : дис. ... докт. экон. наук : 08.10.01 / Георгій Іванович Онищук. – К., 2002. – 437 с.

Язлюк Б. О.

Тернопольский национальный экономический университет

КОНЦЕПЦИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

Резюме

В статье рассмотрены пути совершенствования региональной бюджетной политики и основные инструменты совершенствования бюджетного процесса на местном уровне как одного из важнейших аспектов конкурентоспособности.

Ключевые слова: совершенствование, бюджетная политика, бюджетный процесс на местном уровне.

Yazlyuk B. O.

Ternopil National Economic University

CONCEPTION OF AN EFFECTIVE BUDGET PROCESS AND WAYS OF IMPROVEMENT REGIONAL BUDGET POLICY

Summary

The article deals with ways of improving regional budget policy and basic tools improve the budget process at the local level as one of the most important aspects of competitiveness.

Key words: improvement, fiscal policy, the budget process at the local level.

НАШІ АВТОРИ

1. **Вавилін Ярослав Олександрович** – асистент кафедри управління якістю, стандартизації і метрології Брянського державного технічного університету
2. **Гилка Марина Дмитрівна** – кандидат економічних наук Буковинського державного фінансово-економічного університету
3. **Дзюбенко Надія Олександрівна** – аспірант кафедри менеджменту Львівського національного університету імені Івана Франка
4. **Кисельова Тетяна Юрійвна** – доцент, кандидат економічних наук Фінансового університету при Уряді Російської Федерації
5. **Корольова Юлія Ігорівна** – студентка Буковинського державного фінансово-економічного університету
6. **Крегул М. І.** – студентка Буковинського державного фінансово-економічного університету
7. **Кулешов Дмитро Юрійович** – асистент кафедри Брянського державного технічного університету
8. **Орехова Ганна Олександрівна** – аспірант кафедри міжнародної економіки Донецького національного університету
9. **Остапа Оксана Михайлівна** – аспірант кафедри менеджменту та маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника
10. **Островська Наталя Степанівна** – кандидат економічних наук, доцент Буковинського державного фінансово-економічного університету
11. **Паляниця Тетяна Миколаївна** – студентка Національного університету харчових технологій
12. **Пантелєєва Наталія Миколаївна** – кандидат технічних наук, доцент, докторант Університету банківської справи Національного банку України
13. **Пашовська Оксана Петрівна** – студентка Буковинського державного фінансово-економічного університету
14. **Пермінова Світлана Олександрівна** – кандидат педагогічних наук, доцент Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»
15. **Петрашко Людмила Петрівна** – кандидат економічних наук, професор Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
16. **Петрашак Оксана Олександрівна** – здобувач вченого ступеня кандидата наук, асистент Буковинського державного фінансово-економічного університету
17. **Петренко Максим Олександрович** – асистент кафедри розведення і генетики сільськогосподарських тварин Полтавської державної аграрної академії
18. **Пилипенко Ігор Олександрович** – аспірант кафедри менеджменту та маркетингу в міському господарстві Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова
19. **Підгірна Валентина Никифорівна** – кандидат економічних наук, старший викладач Буковинського державного фінансово-економічного університету
20. **Пічугіна Марина Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»
21. **Плужник Андрій Васильович** – асистент кафедри економічної теорії та регіональної економіки Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка
22. **Погоріла Олена Сергіївна** – студентка Буковинського державного фінансово-економічного університету
23. **Подунай Валерія Валеріївна** – асистент кафедри «Міжнародна економіка» Донецького національного університету
24. **Поздняков Олег Володимирович** – магістр бізнес-адміністрування Донецького національного технічного університету
25. **Полевич Катерина Віталіївна** – студентка Харківського державного університету харчування та торгівлі
26. **Поліщук Антон Сергійович** – студент Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»
27. **Попівняк Оксана Мирославівна** – кандидат економічних наук, старший викладач Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка
28. **Пристемський Олександр Станіславович** – кандидат економічних наук, доцент Херсонського державного аграрного університету
29. **Процюк Тетяна Богданівна** – кандидат економічних наук Національної академії внутрішніх справ, член-кореспондент Української академії наук
30. **Пужанська Анна Віталіївна** – викладач кафедри туризму та готельно-ресторанної справи, аспірант Черкаського державного технологічного університету
31. **Резнікова Ольга Сергіївна** – доктор економічних наук, професор Кримського агротехнологічного університету Південного філіалу Національного університету біоресурсів і природокористування України
32. **Рекун Ганна Петрівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та менеджменту Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
33. **Рибіцька Аліна Василівна** – аспірант Львівської державної фінансової академії
34. **Рифяк Роман Романович** – здобувач Національного університету «Львівська політехніка»
35. **Родченко Володимир Борисович** – доктор економічних наук, професор кафедри економіки та менеджменту Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
36. **Романенко Ольга Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансового аналізу і контролю Київського національного торговельно-економічного університету
37. **Савицька Наталія Леонідівна** – доктор економічних наук, доцент Харківського державного університету харчування та торгівлі

38. Сардак Олена Вікторівна – доктор економічних наук, доцент Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
39. Саркісян Артур Грантович – студент Фінансового університету при Уряді Російської Федерації
40. Свердан Михайло Михайлович – кандидат економічних наук, доцент Університету економіки та права «КРОК»
41. Сенишин Оксана Степанівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту Львівського національного університету імені Івана Франка
42. Синіцина Валерія Андріївна – студент Фінансового університету при Уряді Російської Федерації
43. Сироїзко Валентина Василівна – доктор економічних наук, професор Федеральної державної бюджетної освітньої установи вищої професійної освіти «Воронезький державний університет»
44. Слободян Наталія Геннадіївна – доцент кафедри обліку і аудиту Національного університету харчових технологій
45. Сотнікова Анастасія Володимирівна – студентка Української інженерно-педагогічної академії
46. Тарасенко Світлана Іванівна – кандидат економічних наук, доцент Дніпродзержинського державного технічного університету
47. Терещенко Елеонора Юріївна – кандидат економічних наук, доцент Донецького національного університету
48. Токарчук Діна Миколаївна – кандидат економічних наук, старший викладач Вінницького національного аграрного університету
49. Трофимчук Віра Ярославівна – аспірант кафедри обліку та аналізу Національного університету «Львівська політехніка»
50. Троян Вікторія Леонідівна – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник Інституту демографії та соціальних досліджень Національної академії наук України
51. Тютюнник Ганна Олексіївна – аспірант Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень Національної академії наук України
52. Ушакова Марина Володимирівна – магістр Київського національного торговельно-економічного університету, підприємець
53. Ушакова Наталія Григорівна – кандидат економічних наук, професор Харківського державного університету харчування та торгівлі
54. Фалович Володимир Андрійович – кандидат економічних наук, доцент кафедри промислового маркетингу Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя
55. Федорець Альона Віталіївна – студентка Інституту обліку і фінансів Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
56. Федорець Марина Семенівна – кандидат економічних наук, доцент Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
57. Федорова Юлія Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту Української інженерно-педагогічної академії
58. Федуняк Ігор Осипович – кандидат економічних наук Відокремленого підрозділу Національного університету біоресурсів і природокористування України Бережанського агротехнічного інституту
59. Філін Анна Олександрівна – студентка Дніпродзержинського державного технічного університету
60. Фролова Валерія Юріївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри стратегічного управління економічним розвитком Донецького національного технічного університету
61. Хімійчук Галина Миколаївна – студентка Буковинського державного фінансово-економічного університету
62. Цівина Маргарита Сергіївна – аспірант Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
63. Чепурда Ганна Миколаївна – доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи Черкаського державного технологічного університету
64. Черкас Анна Василівна – аспірант кафедри фінансів та кредиту Полтавської державної аграрної академії, асистент кафедри фінансів, обліку і аудиту Полтавського інституту економіки і права
65. Черкашина Тетяна Володимирівна – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри бухгалтерського обліку та аудиту Одеського національного економічного університету
66. Чопко Наталія Степанівна – доцент кафедри менеджменту Львівського національного університету імені Івана Франка
67. Шалигін Михайло Геннадійович – кандидат технічних наук, доцент Брянського державного технічного університету
68. Шекеряк Вікторія Андріївна – студентка Буковинського державного фінансово-економічного університету
69. Шкуропадська Діана Борисівна – студентка Київського національного торговельно-економічного університету
70. Ягельська Катерина Юріївна – кандидат економічних наук Донецького національного технічного університету
71. Язлюк Борис Олегович – доктор економічних наук, доцент Тернопільського національного економічного університету
72. Яремчук Ірина Володимирівна – студентка Дніпродзержинського державного технічного університету
73. Яремчук Олена Василівна – студентка Вінницького національного аграрного університету