

ISSN 2304-0920

ODESA ВІСНИК
NATIONAL UNIVERSITY ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
HERALD УНІВЕРСИТЕТУ
Volume 21. Issue 6(48). 2016 Том 21. Випуск 6(48). 2016
SERIES СЕРІЯ
ECONOMY ЕКОНОМІКА

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

ODESA NATIONAL UNIVERSITY HERALD

Series: Economy

Scientific journal
Published twelve times a year
Series founded in July, 2006

Volume 21. Issue 6(48). 2016

Odesa
2016

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

ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: Економіка

Науковий журнал
Виходить 12 разів на рік
Серія заснована у липні 2006 р.

Том 21. Випуск 6(48). 2016

Одеса
2016

Засновник: Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Редакційна колегія журналу:

І. М. Коваль, д-р політ. наук (*головний редактор*), **В. О. Іваниця**, д-р біол. наук. (*заступник головного редактора*), **С. М. Андрієвський**, д-р фіз.-мат. наук, **Ю. Ф. Ваксман**, д-р фіз.-мат. наук, **В. В. Глебов**, канд. іст. наук, **Л. М. Голубенко**, канд. філол. наук, **Л. М. Дунаєва**, д-р політ. наук, **В. В. Заморов**, канд. біол. наук, **О. В. Запорожченко**, канд. біол. наук, **О. А. Іванова**, д-р наук із соц. комунікацій, **В. С. Круглов**, канд. фіз.-мат. наук, **В. Г. Кушнір**, д-р іст. наук, **В. В. Менчук**, канд. хім. наук, **М. О. Подрезова**, директор Наукової бібліотеки, **Л. М. Солдаткіна**, канд. хім. наук, **В. І. Труба**, канд. юрид. наук, **В. М. Хмарський**, д-р іст. наук, **О. В. Чайковський**, канд. філос. наук, **Є. А. Черкез**, д-р геол.-мінерал. наук, **Є. М. Черноіваненко**, д-р філол. наук.

Редакційна колегія випуску:

О. В. Горняк, д-р екон. наук (*науковий редактор*), **А. Г. Ахламов**, д-р екон. наук, **Л. М. Алексєєнко**, 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-ХІІІ (Франція)), **Ян Чемпас**, д-р економіки (Економічний університет в Катовіце (Польща)), **Ду Чуньбу**, д-р філософії в галузі економіки, науковий співробітник Центрального університету фінансів і економіки (м. Пекін, Китай), **Л. А. Родіонова**, канд. екон. наук (НДУ «Вища школа економіки», м. Москва, Росія), **І. А. Ломачинська**, канд. екон. наук (*відповідальний редактор*).

Editorial board of the journal:

I. M. Koval, (*Editor-in-Chief*), **V. O. Ivanytsia**, (*Deputy Editor-in-Chief*), **S. M. Andriievskiy**, **Yu. F. Vaksman**, **V. V. Hliebov**, **L. M. Holubenko**, **L. M. Dunaieva**, **V. V. Zamorov**, **O. V. Zaporozhchenko**, **O. A. Ivanova**, **V. Ye. Kruhlov**, **V. G. Kushnir**, **V. V. Menchuk**, **M. O. Podrezova**, **L. M. Soldatkina**, **V. I. Truba**, **V. M. Khmarskiy**, **O. V. Chaikovskiy**, **Ye. A. Cherkez**, **Ye. 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**, **Du Chunbu**, **L. A. Rodionova**, **I. A. Lomachynska**

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

СІЧНЯК О. О. КАТЕГОРІАЛЬНИЙ АНАЛІЗ СУТНОСТІ БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ В СУЧАСНІЙ ФІНАНСОВІЙ ТЕОРІЇ.....	8
ШУЛЬГА О. А. АГРАРНІ ВІДНОСИНИ ТА ПРОБЛЕМИ ЇХ ДОСЛІДЖЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ.....	11

РОЗДІЛ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

НАУМЕНКО К. В. ЕВОЛЮЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ.....	15
НЕБОТОВ П. Г. РАМКОВІ СТАНДАРТИ БЕЗПЕКИ І СПРОЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ЯК МЕХАНІЗМ УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКСПОРТНОГО КОНТРОЛЮ ПРОДУКЦІЇ ПОДВІЙНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В УКРАЇНІ.....	21
ПЕТЬКО С. М. СУТНІСТЬ ТА ПЕРЕДУМОВИ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ КОРПОРАТИВНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ.....	26
ПОБОЧЕНКО Л. М., САБАТІН О. С. ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	29
ФАРАФОНОВА Н. В. ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОЇ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ОСНОВНІ МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ.....	34
ХИТРА О. В. СИНЕРГЕТИЧНИЙ МЕХАНІЗМ СПІЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	38
ШЕРЕМЕТ О. В. ЄВРОПЕЙСЬКА ПОЛІТИКА СУСІДСТВА У ПІВНІЧНОАФРИКАНСЬКОМУ КОНТЕКСТІ.....	48
ЩАВА Р. П. СЕКТОРАЛЬНІ ПРІОРИТЕТИ НАЦІОНАЛЬНОЇ АНАЛОГОВОЇ ФІСКАЛЬНОЇ МОДЕЛІ.....	54

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

МИРОНОВА М. І. ГІПЕРФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	58
ОБНЯВКО Т. С. КОНЦЕПЦІЇ ВИЗНАЧЕННЯ ОЦІНОК ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВОЄННОЇ ЕКОНОМІКИ.....	62
СИРВЕТНИК-ЦАРІЙ В. В. ПОДАТКОВІ ПЕРЕШКОДИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	67
СИТНИК Н. С., СИТНИК В. Ю. ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ СИСТЕМИ СФЕРИ ТОВАРНОГО ОБІГУ НА ОСНОВІ МОДЕРНІЗАЦІЇ.....	70
ХАН Ю. А. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ АГРАРНЫХ РИСКОВ В КАЗАХСТАНЕ.....	74
ЧОРНА Н. П. ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	81

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ПАРШИНА О. А., М'ЯЧИН В. Г., КУЦІНСЬКА М. В. ОБРУНТУВАННЯ ТА ПОБУДОВА ФУНКЦІЇ НАЛЕЖНОСТІ В НЕЧІТКО-ЛОГІЧНІЙ МОДЕЛІ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ТА РИЗИКУ НАСТАННЯ ЙОГО БАНКРУТСТВА.....	86
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

ПИЛИПЕНКО О. С. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ТА ОПТИМІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ЛОГІСТИЧНОГО СЕРВІСУ ПІДПРИЄМСТВ.....	92
ПОВЕРЖУК У.-Ю. М. ДОСЛІДЖЕННЯ НАУКОВО-МЕТОДИЧНИХ ФОРМ ТА ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	95
ПРОКОПЕЦЬ Л. В. ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	99
САГАЧКО Ю. М. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТВАРИННИЦТВА В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	103
СОЛОВЕЙЧИК В. А., МОГИЛОВА А. Ю. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГУ У СФЕРІ КУЛЬТУРИ ТА МИСТЕЦТВ.....	106
СТАНЬКОВСЬКА І. М. ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ВИРОБНИЦТВА ТА НАДАННЯ ПОСЛУГ ПІДПРИЄМСТВАМИ ПЕК ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	109
ТАТАРИНОВА Г. В., МЕЛЬНИКОВА К. В. ЕКОНОМІЧНЕ ОБРУНТУВАННЯ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	114
ЮРЄВА С. Ю. ПРОГНОЗУВАННЯ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В РЕКОНСТРУКЦІЮ ГРОМАДСЬКИХ БУДІВЕЛЬ ПІД ЖИТЛО.....	117
ЯШИНА І. М. ВИБІР СТРАТЕГІЙ ФОРМУВАННЯ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА МАЛОГО БІЗНЕСУ.....	121
РОЗДІЛ 5	
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
СТОЯНЕЦЬ Н. В. ВИКЛИКИ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	126
ХОХУЛЯК О. О. РОЗРОБКА МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ВПЛИВУ ЧИННИКІВ НА ОБСЯГИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЮРИДИЧНИХ ПОСЛУГ У РЕГІОНІ.....	130
РОЗДІЛ 6	
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
ПАРФЕНТЄВА Я. Р., ГЛУЩЕНКО Я. І. ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ В КОНТЕКСТІ СВІТОВИХ ТА ВІТЧИЗНЯНИХ ПРОБЛЕМ ЕНЕРГОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	136
РОЗДІЛ 7	
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
МУТЕРКО А. Н. ТАЛАНТ-МЕНЕДЖМЕНТ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ.....	141
РОЗДІЛ 8	
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
НАЙДЕНКО О. Є., РУДЕНКО Ю. О. ОБРУНТУВАННЯ ПОРЯДКУ ВІДБОРУ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ ДО ВКЛЮЧЕННЯ У ПЛАН-ГРАФІК ПОДАТКОВОЇ ПЕРЕВІРКИ	145
ОЛЕКСИН А. Г., ЛИСЕНКО Ж. П. УПРАВЛІННЯ ВИДАТКАМИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ.....	150
ПЕТРЮК М. В. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ОЦІНКИ ВЕНЧУРНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ.....	155

ПРИМОСТКА О. О. ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО БАНКІНГУ.....	160
ПРОСТЕБІ Л. І. ОБ'ЄДНАННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД У КОНТЕКСТІ РЕФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТНОГО ЗАКОНОДАВСТВА В УКРАЇНІ.....	164
РАД Н. С. ПЕНСІЙНА СИСТЕМА УКРАЇНИ В УМОВАХ КРИЗОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ.....	168
СЛОБОДЯНЮК Н. А. МОДЕЛИРОВАНИЕ ОСНОВНЫХ ПАРАМЕТРОВ МОДЕЛИ ДФА СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ.....	172
СОКОЛОВСЬКИЙ Є. А. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІПОТЕЧНОГО ЖИТЛОВОГО КРЕДИТУ.....	176
СУКРУШЕВА Г. О. БАНКІВСЬКИЙ РИЗИК ЯК ФАКТОР ДЕКАПІТАЛІЗАЦІЇ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ.....	180
ЮРІЙ С. М. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ.....	184
РОЗДІЛ 9	
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
ЧЕРНИШЕНКО Я. Г., СТЕПАНЕНКО О. І. ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ТА ДОКУМЕНТУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ З РЕАЛІЗАЦІЇ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ, ШЛЯХИ ЇХ ВІРШЕННЯ.....	189
ТИЩЕНКО В. В., ТИЩЕНКО О. І. ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	196
ФОМІНА О. В. УПРАВЛІНСЬКА ЗВІТНІСТЬ У СИСТЕМІ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА.....	201
ШЕРСТЮК О. Л. УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОЦЕДУР ВИКОНАННЯ ЗАВДАНЬ АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ.....	205
ШУМ М. А., ТЮРІНА Д. М. ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ АНАЛІТИЧНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ.....	210
РОЗДІЛ 10	
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	
СОЛТИСІК О. О., ХОМОШ Ю. С. МОДЕЛЮВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ.....	214
НАШІ АВТОРИ.....	220

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 336.011

Січняк О. О.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

КАТЕГОРІАЛЬНИЙ АНАЛІЗ СУТНОСТІ БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ В СУЧАСНІЙ ФІНАНСОВІЙ ТЕОРІЇ

Досліджено погляди науковців на сутність бюджетно-податкової політики та здійснено їх аналіз. На основі останнього виокремлено спільні та відмінні риси у баченні предмету дослідження різними авторами. Сформовано та обґрунтовано авторське бачення сутності бюджетно-податкової політики та надано її уточнене визначення, що в цілому не суперечить сучасному науковому розумінню.

Ключові слова: бюджетно-податкова політика, фіскальна політика, бюджет, державне регулювання економіки, економічна теорія, термінологія.

Постановка проблеми. Питання бюджетно-податкового регулювання та його місця в загальній економічній політиці держави завжди стояло досить гостро, воно охоплює багато сфер життєдіяльності суспільства та держави. Сьогодні в умовах високої динаміки економічного середовища, складності і комплексності процесів у ньому бюджетно-податкова політика здобула особливу актуальність та являє собою складний конгломерат як на рівні мотивів і цілей, так на рівні інструментарію. Незважаючи на досить багатий історичний опит існування держави як інституції, бюджетно-податкова політика, перебуваючи на межі декількох суспільних наук, із точки зору теорії постійно розглядалася у різних для кожного часу доміантних парадигмах, тому на даному етапі наукової розробки відсутнє чітке загальноприйняте визначення поняття «бюджетно-податкова політика», межі її реалізації тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню бюджетно-податкової політики приділено багато уваги з боку таких учених як: С.О. Булгакова, О.Д. Василик, В.Г. Дем'янишин, Т.М. Ковальова, Т.Ф. Куценко, Л.В. Лисяк, І.Г. Лук'яненко, Ц.Г. Огонь, І.О. Плужніков, В. Федосов, І.Я. Чугунов, С.І. Юрій. Дані автори сформуливали власні бачення бюджетно-податкової політики, її ролі та місця в загальній системі державного регулювання економіки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Тракткування терміну «бюджетно-податкова політика» у більшості публікацій досить вільне, що не дає змоги уникнути розбіжностей та протиріч у розвитку подальших досліджень. Різні автори в своїх роботах використовують такі поняття, як «бюджетна політика» [5; 11; 19; 26], «фіскальна політика» [1; 2; 7; 12], «бюджетно-податкова політика» [10; 12] та інші подібні комбінації, що визначають, по суті, один і той самий предмет. Виникає наукове завдання щодо узгодження трактування поняття бюджетно-податкової політики, усунення суперечливих положень, а також формування узгодженого понятійного апарату.

Мета статті полягає у дослідженні сутності бюджетно-податкової політики в сучасній фінансовій теорії, формулюванні й обґрунтуванні такого бачення її сутності, яке усувало б наявні протиріччя, закладені в термінології.

Виклад основного матеріалу дослідження. У ході аналізу джерел на предмет трактування

у фінансовій теорії терміну «бюджетно-податкова політика» була встановлена досить цікава закономірність у підходах до визначення предмету дослідження, що характеризується такими аспектами:

– західний підхід як у визначенні предмету дослідження (фіскальна політика), так і у своїй суті обмежується основними принциповими напрямками – оподаткування та видатки, а також вказує на суб'єкт здійснення – того, хто реалізує публічне управління. Розкриття інших аспектів відбувається за практичної реалізації; у теорії більшу увагу приділяють безпосередньо механізмам балансування двох основних елементів;

– у вітчизняній практиці та в країнах пострадянського простору багато уваги приділяється розкриттю реалізації аспектів державної політики у сфері видатків та оподаткування. Бюджетно-податкову політику пов'язують з такими цілями та задачами як: «врівноваження сукупної пропозиції та попиту» [13], «досягнення зайнятості населення» [2], «досягнення цілей держави та суспільства» [20] тощо.

Подібний акцент, власне, і призводить до існування такої кількості поглядів і трактувань бюджетно-податкової політики та її сутності, деякі з них мають принципові протиріччя. Серед основних точок зору можна відзначити групи, що визначають бюджетно-податкову політику як: діяльність; сукупність заходів, пріоритетів, цілей тощо (стадій або орієнтирів діяльності); систему рішень; категорію та науку. Подекуди в літературі зустрічаються і зовсім некоректні визначення, які порушують самі правила формування визначення, що лише додатково вказує на відсутність усталеного розуміння щодо досліджуваного питання.

Бюджетно-податкова політика є невід'ємною складовою частиною політики держави в цілому та економічно-фінансової політики зокрема, на цьому сходиться більшість дослідників [5; 13]. Відштовхуючись від даного твердження, спробуємо проаналізувати дійсність пануючих точок зору щодо визначення сутності бюджетно-податкової політики, використовуючи їх як плани (призми), яких було виокремлено п'ять:

1) бюджетно-податкова політика як управлінська діяльність [2; 3; 5–7; 9; 10; 14; 19; 22–24];

2) бюджетно-податкова політика як управлінський процес [1];

3) бюджетно-податкова політика як карта (план) управлінського процесу (розгляд у перспективі) [4; 11; 12; 25; 26];

4) бюджетно-податкова політика як система ітерацій (рішень) управлінського процесу (розгляд у ретроспективі) [20; 21];

5) бюджетно-податкова політика як наука [8; 23].

На думку автора, бюджетно-податкову політику не можна розглядати як науку через те, що вона не формулює наукову проблему, а пропонує інструменти впливу на певні сфери. Отже, у плані дослідження та розробки методів бюджетно-податкової політики є не стільки самостійною сферою науки, скільки специфічною міждисциплінарною областю дослідження на межі декількох суспільних наук (публічного (державного) управління, економічної теорії та соціології).

Із точки зору відношення частки й цілого бюджетно-податкова політика охоплює широкий спектр питань, знаходиться на межі багатьох сфер, при цьому не є виокремленою складовою частиною. У практичній площині внаслідок того, що в сучасних високодинамічних умовах система державного управління має високу інерційність, бюджетно-податкова політика стала не тільки невід'ємним елементом державного управління, а й відіграє роль окремого макроекономічного чинника. Таке внутрішнє протиріччя відчутно ускладнює природу поняття бюджетно-податкової політики.

Для того щоб детально виявити сутність досліджуваного предмету, звернемось до класичного наукового трактування самого терміну «політика» (що з давньогрецької «*politikē*» означає «державна діяльність»). Політика може розглядатися як [15]: 1) діяльність органів державної влади та державного управління, яка відображає суспільний устрій та економічну структуру країни, а також діяльність інших суспільних груп відповідно до їх суспільних інтересів; 2) політика – питання та події суспільного та державного життя; 3) політика – образ дій, спрямованих на досягнення чого-небудь. Термін «політика» досить глибоко досліджувався у філософській, історичній та економічній сферах [17; 18; 20]. Щоб не обтяжувати текст зайвим цитуванням, підіб'ємо підсумок та зазначимо, що з точки зору управлінської науки політику можна розглядати як: 1) комплексну управлінську діяльність; 2) систему суспільних подій/рішень/явищ/елементів тощо. Тоді, відповідно до зазначених вище планів, можна стверджувати, що по своїй суті бюджетно-податкова політика – це:

– діяльність державного управління у сферах оподаткування і видатків;

– певною мірою управлінський процес реалізації державної політики у сферах оподаткування і видатків (або хронологічний зріз формалізованого результату управлінської діяльності);

– карта (план) управлінської діяльності, що відображає бачення державного управління у сферах оподаткування і видатків; вона може виступати у вигляді планів та документів (функція планування в управлінні), моделі рішень та/або їх наслідків (прогнозування та ретроспективний аналіз).

Розглядати бюджетно-податкову політику як процес недоцільно, оскільки процес – це формалізована та структурована (а отже, детермінована) система зав'язків. А бюджетно-податкова полі-

тика по своїй суті – управлінська діяльність, яка передбачає ризики, а відтак, відсутність повної визначеності. Як хронологічний зріз формалізованого результату бюджетно-податкової політики більш доцільно розглядати бюджетний процес, що охоплює на своєму хронологічному відрізку як аспекти наповнення бюджету, так і витрат.

Отже, бюджетно-податкову політику більшість дослідників розглядає у двох вимірах: з одного боку, вона являє собою управлінську діяльність, з іншого – карту (план) управлінської діяльності. Окремо слід відзначити підходи Ю. Пасічника [16], який виділив об'єктивний (реальні економічні процеси, які виникають у результаті суспільного виробництва, мають у своїй основі фінансові потоки – базис) та суб'єктивний (система відносин, пов'язаних із людською діяльністю щодо перерозподілу суспільного продукту – надбудова) зрізи бюджетно-податкової політики. Поділити такий погляд повною мірою не вбачається можливим, оскільки в запропонованій конструкції приховане сутнісне протиріччя, коли базис прирівнюється до об'єктивного, а надбудова, відповідно, до суб'єктивного. Проте як базис, так і надбудова мають елементи як об'єктивної, так і суб'єктивної природи.

Висновки. Таким чином, можна сформулювати визначення бюджетно-податкової політики:

1) як управлінської діяльності – державного управління у сферах оподаткування і видатків із метою впливу на економічну рівновагу для реалізації державної політики в цілому. Всі інші складники наведених вище визначень відносно цілей, завдань, пріоритетів тощо є додатковим (надмірним) розкриттям аспектів державного управління/політики.

2) як її карти (або плану) – системи дій, заходів та механізмів (у сферах оподаткування і видатків), що дають змогу практично реалізувати бачення державного управління. Така система може відображатися в документальному вигляді як плани або моделі.

Розвиваючи ідею виділення суб'єктивного та об'єктивного в природі бюджетно-податкової політики, можна запропонувати бюджетно-податкову політику як управлінську діяльність вважати суб'єктивним проявом, а бюджетно-податкову політику як карту (план) управлінської діяльності – об'єктивним. Так, будь-яка діяльність визначається насамперед та більшою мірою тим, хто її здійснює, тобто вона має переважно суб'єктивну природу. А план (або історія) будь-якої діяльності так чи інакше повинен рахуватися з реальністю, тому включає в себе об'єктивні елементи і визначається ними більшою мірою.

Таке тлумачення дає змогу узгодити в собі фундаментальні тези більшості дослідників даного питання, відкидаючи при цьому суперечливі елементи, продиктовані індивідуальними акцентами поглядів. Також підхід до розгляду бюджетно-податкової політики, продиктований таким тлумаченням її суті, дає змогу більш точно структурувати управлінську діяльність, а відтак, підвищувати її ефективність.

За напрямом розвитку теоретичної бази детальної розробки потребують питання класифікації бюджетно-податкової політики та її інтеграції в комплекс державної політики, що і планується як напрями подальших досліджень.

Список літератури:

1. David N. Weil. Fiuskal policy [web source] / David N. Weil / The concise encyclopedia of economics. – Link : <http://www.econlib.org/library/Enc/FiscalPolicy.html>.
2. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М. : Книжный мир, 2001. – 895 с.
3. Булгакова С.О. Казначейська система виконання бюджету : [підручник] / С.О. Булгакова, Н.В. Базанова, Л.В. Єрмошенко [та ін.]. – К. : КДТЕУ, 2000. – 249 с.
4. Василик О.Д., Павлюк К.В. Бюджетна система України : [підручник] / О.Д. Василик, К.В. Павлюк. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 544 с.
5. Дем'янишин В.Г. Теоретичні засади бюджетної політики / В.Г. Дем'янишин // Світ фінансів. – 2007. – Вип. 1(10). – С. 19–34.
6. Економічна енциклопедія : у 3-х т. Т. 2. / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К. : Академія, 2001. – 848 с.
7. Казаков А.П. Экономика (Микро-, макро- и прикладная экономика) / А.П. Казаков, Н.В. Минаева. – М. : ЦИППК АП, 1996. – 392 с.
8. Ковальова Т.М. Бюджет и бюджетная политика в Российской Федерации / Т.М. Ковальова, С.В. Барулин ; 2-е изд. – М. : Кнорус, 2006. – 208 с.
9. Комягин Д.Л. Словарь бюджетных терминов / Д.Л. Комягин // Право и экономика. – 1997. – № 23–24. – С. 43–46
10. Куценко Т.Ф. Бюджетно-податкова політика : [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / Т.Ф. Куценко. – К. : КНЕУ, 2002. – 256 с.
11. Лисяк Л.В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України : [монографія] / Л.В. Лисяк. – К. : ДННУ АФУ, 2009. – 600 с.
12. Лук'яненко І.Г. Системне моделювання показників бюджетної системи України: принципи та інструменти / І.Г. Лук'яненко – К. : Києво-Могилянська академія, 2004. – 542 с.
13. Економічний енциклопедичний словник : у 2-х т. Т. 1. / За заг. ред. С.В. Мочерного. – Львів : Світ, 2005. – 616 с.
14. Огонь Ц.Г. Доходи бюджету України: теорія та практика : [монографія] / Ц.Г. Огонь. – К. : КНТЕУ, 2003. – 580 с.
15. Ожегов С.И. Словарь русского языка: Ок. 53 000 слов / Под общ. ред. проф. Л.И. Скворцова ; 24-е изд., испр. – М. : Оникс, Мир и Образование, 2007. – 1200 с.
16. Пасічник Ю.В. Бюджетний потенціал економічного зростання в Україні : [монографія] / Ю.В. Пасічник. – Донецьк : Юго-Восток, ЛТД, 2005. – 642 с.
17. Словарь философских терминов / Научная редакция профессора В.Г. Кузнецова. – М. : ИНФРА-М, 2005. – Т. XVI. – 731 с.
18. Словник сучасної економічної теорії Макмілана / За ред. Д.І. Пірса ; пер. англ. – К. : Арт Ек, 2000. – 640 с.
19. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями : [монографія] / В. Федосов, В. Опарін, С. Львовчкін ; за наук. ред. В. Федосова. – К. : КНЕУ, 2002. – 387 с.
20. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Кол. авт. под общ. ред. А.Г. Грязновой. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 1168 с.
21. Фишер С. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. – М. : Дело, 1997. – 549 с.
22. Формування і функціонування бюджетної системи України : [монографія] / С.О. Булгакова, О.Т. Колодій, Л.В. Єрмошенко [та ін.] ; за заг. ред. А.А. Мазараки. – К. : Книга, 2003. – 344 с.
23. Чугунов І.Я. Бюджетна система в інституційному середовищі суспільства / І.Я. Чугунов, Л.В. Лисяк // Фінанси України. – 2009. – № 11. – С. 3–12.
24. Бюджетна система : [підручник] / За ред. С.І. Юрія, В.Г. Дем'янишина, О.П. Кириленко. – Тернопіль : ТНЕУ, 2013. – 624 с.
25. Податкова система : [навчальний посібник] / В.Г. Баранова, О.Ю. Дубовик, В.П. Хомутенко [та ін.] ; за ред. В.Г. Баранової. – Одеса : ВМВ, 2014. – 344 с.
26. Засади формування бюджетної політики держави : [монографія] / М.М. Єрмошенко [та ін.]. – К. : НАУ, 2003. – 284 с.

Сечняк А. А.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

КАТЕГОРИАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СУЩНОСТИ БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В СОВРЕМЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ТЕОРИИ**Резюме**

Изучены взгляды исследователей на сущность бюджетно-налоговой политики и осуществлен их анализ. На основе последнего выделены общие и отличительные черты в видении предмета исследования разными авторами. В результате сформировано и обосновано авторское видение сущности бюджетно-налоговой политики, а также дано её уточненное определение, в целом не противоречащее современному научному пониманию

Ключевые слова: бюджетно-налоговая политика, фискальная политика, бюджет, государственное регулирование экономики, экономическая теория, терминология.

Sechniak A. A.

I. I. Mechnikov Odessa National University

CATEGORICAL ANALYSIS OF FISCAL POLICY ESSENCE IN A MODERN FINANCIAL THEORY**Summary**

The views of different scientists on the essence of fiscal policy were studied and analyzed in this article. Based on the analysis, the common and distinguishing features of studying the essence of fiscal policy were singled out. As the result, author's own view on fiscal policy was formed and justified; also the definition of it was clarified in such way to exclude the contradiction with the modern financial theory.

Key words: fiscal policy; budget; government regulation of economy; economics theory, definitions.

УДК 338.43.01

Шульга О. А.

Національний педагогічний університет імені М. П. Драгоманова

АГРАРНІ ВІДНОСИНИ ТА ПРОБЛЕМИ ЇХ ДОСЛІДЖЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ

Досліджено досягнення та розвиток аграрної науки в історичній ретроспективі. Акцентується увага на тому, що розвиток теорії аграрних відносин є складовою частиною розвитку економічної науки і визначається етапами її розвитку. Висвітлюються досягнення українських учених у вивченні аграрних відносин.

Ключові слова: аграрні відносини, рента, земля, усупільнення.

Постановка проблеми. Розвиток теорії аграрних відносин є складовою частиною розвитку економічної науки, а тому визначається основними етапами її розвитку. У зв'язку з цим аграрні відносини слід досліджувати через призму становлення економічної науки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження сутності, місця та ролі аграрних відносин у системі економічних відносин суспільства, шляхів їх подальшого розвитку зробили такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як Ф. Кене, А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, А. Маршалл, І. Франко, С. Подолинський, М. Руденко, В. Вернадський, О. Онищенко, В. Юрчишин, Б. Пасхавер, П. Саблук та ін. Однак через складність аграрних відносин вони потребують подальшого поглибленого вивчення, тому важливо для цього дослідити становлення та розвиток теорії аграрних відносин в економічній науці.

Мета статті полягає у дослідженні розвитку теорії аграрних відносин через призму становлення економічної науки, з'ясуванні трактовок сутності аграрних відносин представниками різних економічних шкіл та українськими вченими-економістами.

Виклад основного матеріалу дослідження. На етапі формування економічних знань аграрно-економічні питання розглядалися разом із технологічними, психологічними і навіть побутовими проблемами. Наприклад, у трактатах Колумели, який досліджував питання, пов'язані із землеробською діяльністю, культурою вирощування рослин, також описуються економічні відносини і даються поради землеробам, як створювати сім'ю і вести домашнє господарство. Самостійним об'єктом дослідження аграрні відносини стали пізніше, коли виникла економічна наука як система знань про економічні відносини у суспільстві в цілому.

Меркантилісти розглядали аграрні відносини з двох сторін: 1) як передумову створення такого продукту, який забезпечив би переваги в торгівлі з іншими державами; 2) як продукт, необхідний для задоволення потреб тих верств населення, від яких, на їхню думку, залежали могутність і процвітання держави, її можливості панування на ринках інших держав.

Самостійним об'єктом дослідження аграрні відносини постають саме в теорії фізіократів. Останні розглядали ці відносини як самостійну сферу, від якої залежить не тільки ефективність сільськогосподарського виробництва, а й стан національної економіки взагалі. Крім того, вони зробили ще декілька важливих висновків на той час. Наприклад, обґрунтували твердження про те, що сільське господарство створює додатковий продукт; що власність на землю є першоджерелом господарської різноманітності; що умови поєднання праці і землі є фундаментальною передумовою прогресу в землеробстві. Водночас фізіократи висунули і помилкове

твердження про те, що сільське господарство є єдиною продуктивною сферою в народному господарстві, а всі інші галузі – непродуктивні та існують за рахунок сільського господарства.

Вперше обґрунтував особливості сільського господарства засновник фізіократизму Ф. Кене (1694–1774). У праці «Загальні принципи економічної політики землеробської держави та зауваження до цих принципів» (1758) він пише, що лише землеробство є дійсно виробництвом, а промисловість належить до непродуктивної сфери. Також він зазначає, що чистий продукт – це щорічно створювані багатства, що формують доходи нації, являючи собою продукт, який залишається після вирахування всіх витрат, тобто це прибуток, одержаний із земельних володінь.

Наступний етап розвитку аграрної теорії збігається з класичним етапом у політичній економії. Умовно його можна поділити на два періоди: перший, коли поширювалася теорія трудової вартості, і другий – характеризується розробкою теорії додаткової вартості.

Найбільш видатними представниками першого періоду є А. Сміт і Д. Рікардо. В основі їх поглядів на аграрні відносини була категорія ренти.

На думку А. Сміта, рента, як і прибуток, – це неоплачена праця. Джерело ренти він убачав у тому, що родючіші ділянки створюють більшу кількість землеробського продукту. Тобто він розглядає ренту лише як продукт діяльності природи. Вивчаючи вартісну природу ренти, Сміт уважав її надлишком ціни сільськогосподарського продукту над тією її частиною, яка відтворює витрачений капітал і дає звичайний прибуток. Тобто вчений намагався вивести земельну ренту із підвищення ціни сільськогосподарської продукції над її вартістю. Крім того, він звернув увагу на те, що причиною формування диференціальної ренти є монополія на землю як об'єкт господарювання.

Важливе значення має висновок А. Сміта щодо динаміки земельної ренти. Суть його в тому, що рента з ділянок, зайнятих другорядними, менш поширеними рослинами, регулюється рентою, одержаною із земель, відведених під основні культури, які складають основу харчування.

Вперше економічну природу ренти розкрив Д. Рікардо, який звернув увагу на те, що на ринку ціна на зерно є єдиною. Це означало, що вона не залежить від витрат виробництва, а отже, у ній зовсім не враховується якість земель, на яких вирощене зерно. Також він дійшов висновку, що виробник зерна, котрий господарює на кращих землях, отримує надлишок доходу порівняно з тим, хто веде господарство на гірших землях. Цей додатковий дохід Рікардо називав земельною рентою. На його думку, рента платиться за користування землею через те, що кількість землі є обмеженою, а якість її – неоднаковою. Тому в період освоєння нових земель, коли їх кількість є над-

лишковою порівняно з продовольчими потребами населення, жодної земельної ренти виникати не буде [1, с. 91; 3, с. 14–15].

Науковим надбанням другого періоду класичного етапу (марксизму) – є відкриття двох форм монополії на землю, обґрунтування суті, причин, джерел і умов виникнення абсолютної ренти, а також усебічний аналіз власності на землю як складної системи. Згідно з марксистським визначенням, земельна рента – це частина додаткового продукту, що створюється працівниками в сільськогосподарському виробництві та присвоюється землевласником або землекористувачем. Процес утворення земельної ренти зумовлений наявністю в сільському господарстві трьох соціальних груп: земельних власників, капіталістів-підприємців (орендаторів) і найманих сільськогосподарських робітників.

Земельні власники здають землю в оренду й отримують у вигляді ренти частину вартості виробленої продукції. Капіталісти-підприємці організовують сільськогосподарське виробництво й отримують прибуток. Наймані робітники створюють вартість товару своєю працею, отримують заробітну плату і водночас створюють додаткову вартість, певна частина якої присвоюється землевласниками у вигляді ренти.

Важливою умовою утворення земельної ренти, вважають марксистів, є два види монополії на землю: монополія приватної власності на землю і монополія на землю як об'єкт господарювання. Перша приводить до утворення абсолютної ренти, а друга – створює диференціальну ренту.

Механізм утворення абсолютної земельної ренти зводиться до такого: як суспільні витрати виробництва в сільському господарстві виступають витрати виробництва на гірших землях, а продукція реалізується за суспільними цінами. Різниця між ними дає змогу отримати додатковий прибуток у вигляді абсолютної ренти.

Існування ж диференціальної ренти зумовлено наявністю різних за родючістю та місцезональними ділянками землі. Додатковий чистий дохід, який отримують на кращих за якістю ділянках землі чи на ділянках, розташованих поблизу ринків збуту, створюють матеріальну основу виникнення диференціальної ренти, яка існує в двох формах: диференціальна рента I та диференціальна рента II. Перша утворюється внаслідок різної продуктивності однакових затрат праці на різних за родючістю ділянках землі. Друга – результат послідовних додаткових вкладень капіталу в одну і ту саму ділянку землі [1, с. 90–91].

Післякласичний етап розвитку теорії аграрних відносин пов'язаний із неокласичною школою. Представники неокласичної школи для пояснення ренти використовують теорію граничних продуктів, при цьому вводять поняття економічної ренти, що трактується як відношення будь-якого доходу до виробничих затрат, котрі переважають його альтернативну вартість. Дохід, отриманий від користування землею, називається чистою економічною рентою.

Неокласики вважали, що рента як економічна категорія – це дохід не просто від землі, а від такого фактора виробництва, який є надзвичайно важливий, обмежений, різної якості, не відтворюваний і у зв'язку з цим нееластичний. А. Маршалл зазначав, що будь-яке зростання чистого доходу, отримане безкоштовно, як дар природи і яке не зумовлене спеціальними затратами землевласників, слід вважати земельною рентою. Однак повна земельна рента утворюється з трьох елементів:

джерело першого – природна родючість ґрунту, другого – поліпшення якості земель людиною, третього – наближеність землі до міст, комунікацій, ринків збуту сільськогосподарської продукції.

Тобто у неокласиків рента перетворюється у найширшу невизначену категорію, оскільки її пов'язують із будь-яким диференціальним доходом взагалі, особливо коли цей дохід зумовлений такою причиною чи фактором, який не може бути збільшений або переданий за бажанням. Таким чином, рентою є дохід (прибуток), одержаний будь-яким власником благ, кількість яких природно чи штучно обмежена порівняно з попитом на них.

Особливу форму земельної ренти становить монополна рента. Умовами її утворення є обмеженість і невідтворюваність земель особливої якості або земель, розташованих в унікальних природно-економічних умовах. Власники таких земель можуть реалізовувати свою продукцію, вирощену на таких землях, за монополно високими цінами. Таким чином, проблеми землі й аграрних відносин у неокласиків стають лише однією з проблем ринку і ринкових відносин [1, с. 91–92].

У русі зазначених вище загальноєвропейських напрямів економічної науки розвивалася й економічна думка в Україні. Певною мірою це стосується і теоретичного осмислення аграрних відносин, але при цьому слід зазначити, що на розвиток аграрних відносин в Україні впливали особливості національного менталітету, історичного розвитку, різноманітність аграрно-економічних умов в різних регіонах України.

У XIX ст. головними напрямками розвитку суспільної думки щодо аграрних відносин в Україні були спроби використати класичну політичну економію для вирішення нагальних питань та обґрунтувати необхідність реформ. Вони знайшли своє відображення у працях В. Каразіна, А. Скальковського та Г. Галагана.

Будучи прихильником підлеглості селян поміщикам, Б. Каразін обґрунтовував практично антикріпосницьку систему перебудови аграрних відносин. Він уважав за необхідне ввести «вічне» користування селян поміщицькою землею і визначити обсяг повинностей за таке користування. Б. Каразін пропонував замінити панщину грошовим оброком. Крім того, на його думку, частина поміщицької землі, яка залишалася після наділення селян земельними ділянками, повинна була оброблятися не примусовою працею, а найманою.

А. Скальковський уважав найкращим способом «звільнення» селян наділення їх такою кількістю землі, яка здатна задовольнити їхні мінімальні потреби. Тоді селяни не втратять від поміщиків, а будуть надійно прикріплені до них через економічну і частково адміністративну залежність. Труidники мусили щороку виплачувати 3 крб. сріблом за десятину землі або відробляти на цю суму панщину – 125 днів на рік зі своєю робочою худобою.

Г. Галаган виступав за те, що селянин «не підлягає ні викупу, ні винагороді при звільненні», що йому слід надати земельні ділянки, а фінансові розрахунки з поміщиками при цьому повинна взяти на себе держава. Але Г. Галаган водночас виступав за визнання і збереження поміщицької земельної власності. До того ж, на його думку, селян треба наділити мінімальними ділянками землі і тим самим зробити їхнє господарство додатком поміщицького.

Найбільш ґрунтовний аналіз кризового стану кріпосницьких аграрних відносин і необхідності їх реформування міститься в працях Д. Журавського.

Він виходив з того, що лише у великих маєтках мала місце часткова капіталізація, а переважна більшість поміщиків здобувала додатковий продукт феодальним способом. Наслідком цього була незначна прибутковість невеликих поміщицьких господарств, їх занепад і розорення. Це було зумовлено, на думку вченого, тим, що кріпак, який примусово працював на поміщика, намагався чим гірше виконувати господарську роботу.

Заслуга Д. Журавського полягала в тому, що він пропонував надати селянам без викупу «права повної власності», використавши для цього 2/3 або 1/2 тієї польової землі, якою вони користувалися. Він уважав також доцільним відокремити селянські господарства від поміщицьких, забезпечивши тим самим умови для їх самостійного розвитку. Це дало б змогу селянам і поміщикам вступити між собою у відносини, що ґрунтуються на вільному договорі.

Одним з яскравих прикладів впливу західної економічної думки на формування і розвиток аграрно-економічних поглядів в Україні є економічні погляди С. Подолинського. У своїй роботі «Праця людини та її відношення до розподілу енергії» (1880) він указує, що лише праця дає можливість накопичувати додаткову енергію і найкращим видом корисної праці є землеробство. Вчений намагається довести слушність теорії додаткової цінності на підставі даних природничих наук. С. Подолинський, виходячи з питання про єдність сили та кількісну незмінність енергії, писав, що вони – величини постійні, але нерівномірно поділені у різних частинах всесвіту, на розподіл енергії має вплив людська праця, що може викликати в цьому розподілі такі зміни, які б дали змогу використати для задоволення людських потреб найбільшу частину сил природи. Працю в землеробстві дослідник розглядає як таку, що безпосередньо слугує нагромадженню і збереженню енергії. Цим самим С. Подолинський зробив геніальне відкриття щодо збереження енергії, давши науково-природничу тлумачення процесу праці. Нині воно відоме як закон Подолинського.

Ще одним представником дослідження аграрних відносин в Україні є М. Руденко, який у своїй праці «Енергія прогресу» (1974) зазначає, що абсолютна додаткова вартість походить із самої природи (з фотосинтезу), тоді як відносна додаткова вартість – із людської праці. Вважаючи, що тільки через землеробство відбувається збагачення нації, М. Руденко пропонує якомога більше фінансів проводити через сільське господарство, а зерно визнати еталоном вартості.

Важливе місце у дослідженні аграрних питань належить М.П. Драгоманову. Майбутнє суспільство науковець пов'язував із «громадівством», вважаючи його більш вигідним ладом. Під «громадівством» у землеробстві він розумів такий спосіб виробництва, за якого земля і результати сільськогосподарського виробництва належатимуть сільським громадам.

Близькими за спрямованістю були погляди на аграрне питання таких діячів, як В. Навроцький, О. Терлецький та М. Павлик, які намагалися обґрунтувати і накреслити шляхи задоволення інтересів селян. Так, В. Навроцький вивчав процес еволюції земельної власності, який, на його думку, призвів до консолідації земельних масивів у руках великих земельних магнатів та роздроблення селянської земельної власності. Він убачав негативні наслідки для селянства процесу капіталізації і рішуче виступав проти залишків середньовічних форм господарювання.

О. Терлецький уважав, що вирішити аграрне питання на той час можна лише революційним шляхом. Тому в умовах існуючого ладу він пропонував створювати господарства, засновані на громадській власності на землю.

Певний вплив на аграрно-економічні погляди мали роботи О. Шлікевича, В. Варзара і О. Русова, які велику увагу приділяли аналізу становища поміщицького та селянського господарств, особливо наявності кріпосницьких пережитків. Одним із таких пережитків була відробіткова система. Особливо грабіжницькою була посередницька оренда. Як писав О. Шлікевич, селян найбільше непокоїла можливість передачі поміщицької землі орендарям-посередникам.

О. Русов писав про необхідність розрізняти «багаті», «середні» та «бідні» типи господарств. Він був прихильником приватного, а не общинного землеволодіння і критикував захисників останнього, які, за його словами, намагалися позбавити селян права розпоряджатися собою та своїм майном. Зміни, що відбувалися в різних формах землеволодіння під впливом капіталістичних відносин, О. Русов характеризує не як диференціацію, а як «демократизацію» власності, зрівняння можливостей у забезпеченні селян землею.

Серед відомих представників української економічної думки заслуговують на увагу також погляди М. Туган-Барановського. Він звернув увагу на такі явища, як співіснування дрібного і великого виробництва, незначний рівень у сільському господарстві концентрації та централізації виробництва, характерних для промисловості. Тому, на його думку, селянські господарства не тільки не знищуються великим капіталістичним землеробством, а навіть зростають у кількості випадків за рахунок останнього. Крім того, він уважав, що сільськогосподарська кооперація є для селян «незамінним та єдиною можливим засобом піднесення їх економічного добробуту».

Найголовнішою особливістю поглядів на аграрні відносини в період 1917 – початку 20-х років є всебічне обґрунтування необхідності трудового селянського землеволодіння на основі соціалізації землі. Поряд із цим значного поширення набули погляди Я. Гамарника, Д. Мануїльського, Я. Яковлева, В. Лапіна про необхідність конфіскації поміщицької, удільної, монастирської та інших земель не лише для передачі частини її в розпорядження селянських комітетів, а й для негайного створення великих показових господарств, націоналізації всієї землі та переведення селянства на засади колективного господарства [3, с. 16–23].

Аграрники-марксисты розвивали ідею про перехід до єдиної загальнонародної власності на основі зближення державної та кооперативно-колгоспної власності. Щодо особистого підсобного господарства, то його розглядали як анахронізм, якому не буде місця в майбутньому суспільстві.

Основою соціалістичного виробництва визнавалася власність на засоби виробництва, яка виступала у двох формах: державній і кооперативно-колгоспній. Державна власність трактувалася як власність усього народу в особі держави. Зазначалося, що припиняють дію економічні закони капіталізму і починають діяти нові економічні закони – закони соціалізму.

Заперечувалися економічні категорії капіталізму, зокрема така категорія, як абсолютна рента, оскільки була відсутня її причина – монополія приватної власності на землю. Стверджувалося, що національний дохід створюється лише у

сфері матеріального виробництва. Особлива увага вчених була звернута до проблем міжгосподарської кооперації та агропромислової інтеграції. Майже не зустрічалися дослідження з проблем власності, системи виробничих відносин, специфіки дії та використання економічних законів в аграрному секторі.

Інші позиції по відношенню до аграрників-марксистів займали економісти дореволюційної школи – О. Чайнов, О. Челінцев, С. Маслов, М. Макаров, Г. Студентський та ін. Вони критично оцінювали ідеї регулювання економіки з єдиного центру, заперечення ринку та ринкових цін як регулятора розподілу і спроби винайти систему трудового обміну. Дослідники вважали, що заміна ринкових відносин державним регулюванням і контролем негативно позначається на ефективності економіки.

У період непу в умовах становлення планового господарства мало місце поширення ринкових відносин. Але й тоді ці процеси по-різному відображалися у поглядах учених-економістів того періоду. Одні з них, обстоюючи концепцію взаємодії плану і ринку, доводили необхідність використання під час планування об'єктивних закономірностей і тенденцій розвитку ринку. Її представниками були такі вчені-економісти, як Я.Б. Діманштейн, М.Г. Єфимов-Малтапар, В.І. Зейлінгер, О.К. Шмідт, П.І. Фомін та ін. Інші, навпаки, протиставляли план ринку, вважали свідомо встановлений план єдиним регулятором виробництва і розвитку. При цьому вони виходили з несумісності соціалістичного планового господарства з товарним, адже вважалося, що соціалістичне господарство повинно бути натуральним, а соціалістична економіка повинна призвести до розпаду ринкового господарства. Дана концепція була відображена у працях В. Я. Введенського, С.М. Крамера та інших економістів. Однак жодна з цих концепцій не заперечувала необхідності планового ведення господарства.

З ідеологічних міркувань на практиці набула поширення саме друга концепція. У результаті в економіці не відбувалося розвитку товарно-грошових відносин і, відповідно, ринку. За таких умов товарно-грошові відносини знаходилися в зародковому стані, а ринковий механізм був замінений централізованим директивним плануванням.

Однак були вчені, які намагалися ставити питання про межі усуспільнення з техніко-економічної сторони: А. Шепотько, Л. Степанченко та ін. Проблемами рентних відносин в Україні займався Б. Пасхавер, який на підставі своїх досліджень запропонував шляхи вдосконалення механізму рентного регулювання. Проблеми відтворення і господарського розрахунку досліджував Ю. Коваленко та ін. Тобто в кінці 80-х років в економічній літературі почали формуватися нові теоретичні засади, які виходили за рамки марксистської теорії.

Значний внесок у дослідження та розвиток аграрних відносин незалежної України зробили такі вчені-економісти, як М. Дем'яненко, П. Першин, О. Онищенко, І. Лукінов, В. Юрчишин, А. Шепотько, П. Саблук та ін. Вони займалися вивченням наукових засад реформування відносин власності у сільському господарстві, розробили науково-методологічні засади сучасної аграрної політики, досліджували питання розвитку ринкової інфраструктури маркетингу й управління виробництвом, ефективності галузі, розробили наукові засади відтворення сільського населення, запропонували основні напрями державної підтримки сільгоспвиробників тощо [2, с. 376–381].

Висновки. Розвиток теорії аграрних відносин визначається основними етапами розвитку економічної теорії. Самостійним об'єктом дослідження аграрні відносини постають саме в теорії фізіократів. Щодо вирішення проблем аграрних відносин в економічній думці України, то воно відбувалося і відбувається в руслі загальноєвропейських напрямів із збереженням своєї національної самобутності.

Список літератури:

1. Майовець Є.І. Теорія аграрних відносин / Є.І. Майовець. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 276 с.
2. Сільське господарство України – від минулого до сьогодення : у 4-х т. Т. IV. Аграрна наука: розвиток та сьогодення / М.В. Зубець, В.А. Вергунов, В.І. Власов [та ін.]. – К. : ННЦ ІАЕ, 2006. – 470 с.
3. Філоненко О.С. Аграрні відносини: зміст, розвиток, майбутнє / О.С. Філоненко. – К. : Урожай, 1996. – 208 с.

Шульга О. А.

Национальный педагогический университет имени М. П. Драгоманова

АГРАРНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И ПРОБЛЕМЫ ИХ ИССЛЕДОВАНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Резюме

Исследованы достижения и развитие аграрной науки в исторической ретроспективе. Акцентируется внимание на том, что развитие теории аграрных отношений является составляющей развития экономической науки и определяется этапами ее развития. Раскрываются достижения украинских ученых в изучении аграрных отношений.

Ключевые слова: аграрные отношения, рента, земля, обобществление.

Shulga O. A.

M. P. Dragomanov National Pedagogical University

AGRARIAN RELATIONS AND PROBLEMS OF THEIR RESEARCH IN ECONOMICS

Summary

The achievements and development of agricultural science in historical perspective are studied. Attention is drawn to the fact that the development of the theory of agrarian relations is the part of the economic science development and is determined by the phases of its development. The achievements of Ukrainian scientists in the study of agrarian relations are revealed.

Key words: agrarian relations, rent, land socialization.

РОЗДІЛ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

I МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 336.767:330.322

Науменко К. В.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ЕВОЛЮЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

У роботі досліджується еволюція розвитку інститутів спільного інвестування (ІСІ) від перших прототипів інвестиційних фондів до сучасного стану. Особливу увагу приділено точкам біфуркації – моментам, коли відбувалися кардинальні зміни на ринках ІСІ і нові форми заміняли звичні конструкції. Встановлено основні фактори, які впливали на розвиток в тому або іншому напрямі.

Ключові слова: інститути спільного інвестування (ІСІ), інвестиційні фонди, взаємні фонди, відкриті/закриті фонди, біржові фонди, накопичувальна пенсійна система.

Постановка проблеми. У середовищі ІСІ в останню чверть століття відбуваються структурні зміни: розвиток теорії ефективності ринків вплинув на масове поширення індексних підходів до інвестування, біржові фонди доповнюють і витісняють взаємні, а хеджеві фонди обросли додатковим регулюванням. Але ці структурні зміни далеко не перші. В історії вже були приклади, коли досконаліші і зручніші форми ІСІ змінювали інші, коли сам інститут ІСІ займав нішу інших фінансових посередників. Аналіз історичних процесів дасть змогу краще розуміти нинішній стан речей, а виявлення чинників, які сприяли змінам, – передбачати, як розвиватиметься ситуація надалі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням історичного розвитку ринку капіталів та ІСІ в іноземній науковій літературі присвячено безліч досліджень. До них можна віднести роботи таких авторів, як Л. Гремліон, К. Рувенхорст, Л. Ніл, В. Баумол, У. Бергхус, Г. Вегенвоорт, Дж. Морлі, М. Фінк, Б. Рубцов та ін. Серед вітчизняних учених погляду з боку історичного розвитку ІСІ практично не приділялося уваги, оскільки сучасна історія національного ринку капіталу налічує всього чверть століття. Проблемам діяльності ІСІ присвячували дослідження О. Мозговий, О. Барановський, А. Пересада, С. Науменкова, С. Круницька, М. Свердел, В. Кравець та ін.

Мета статті полягає в аналізі основних етапів розвитку ІСІ у світовій перспективі, а також виділенні ключових факторів, що визначили розвиток в ту або іншу сторону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Попередниками інвестиційних фондів можна вважати фінансові інструменти, які дають змогу об'єднувати засоби багатьох учасників і створюють для них спільну власність на пул фінансових або нефінансових активів. Дослідники історичного розвитку взаємних фондів відносять до таких два інструменти – контракти на дожиття та плантаційні позики.

Контракти на дожиття відрізняються від стандартних кредитів тим, що боржник виплачує відсотки кредиторам упродовж усього життя кредитора, чим нагадують контракти на дожиття сучасних страхових компаній. Перші контракти на дожиття можна виявити ще у II ст. до н. е., в середньовіччі вони дуже часто зустрічаються у

Франції і Північній Європі, а в XVII–XVIII ст. стають вагомим складником фінансових ринків [1, с. 3].

Безпосередню подібність до інвестиційних фондів має один із різновидів контрактів на дожиття – тонтини (англ. tontines), в яких анuitетні платежі виплачувалися боржником групі кредиторів, які розділяли виплати між собою. При цьому в разі смерті когонебудь з групи, його доля в платежах розподілялася серед тих, що залишилися в живих [2].

Плантаційні позики отримали поширення в XVII–XVIII ст. За сучасними поняттями вони фактично займалися сек'юритизацією іпотечних кредитів плантаторів у Вест-Індії. Перша компанія, що використала такий механізм, називалася Deutz & Co. Вона ще в 1695 р. сек'юритизувала кредит австрійському імператору, використавши як забезпечення доходи від ртутної копальні. У 1753 р. компанія, скориставшись цією схемою, почала випускати облігації на голландському ринку капіталу, а притягнені ресурси направляти плантаторам у Суринамі. Власники плантацій поставляли врожай цієї компанії, яка, своєю чергою, реалізовувала товар на голландському ринку за комісійні. Надходження від продажу урожаю, власність плантаторів, включаючи не лише землю, але й устаткування та рабів, виступало за порукою по процентних і основних платежах. З 1753 по 1776 р. сек'юритизовані плантаційні позики для голландських і британських колоній становили більшість нових розміщень цінних паперів на амстердамській біржі [1, с. 5].

Звичайно, те, що активами для розміщення цих позик були не цінні папери, а кредити, а також те, що пули цих позик не передбачали диверсифікації по індустріях або управління портфелем для інвесторів, не дає змоги говорити про пряму спадкоємність цих позик і сучасних інвестиційних фондів, хоча певні подібності з інвестиційними трастами присутні. Швидше можна говорити про цей інструмент як про прототип облігацій, забезпечених іпотекою (англ. mortgage-backed securities). Проте позики плантацій зіграли значну роль у розвитку інструментів фондового ринку, до того ж багато перших інвестиційних фондів вкладали значну частину своїх активів у позики плантацій.

Першим інвестиційним фондом, у сучасному розумінні, прийнято вважати траст, організований у 1774 р. голландським торговцем і брокером

на ім'я Abraham van Ketwich. Називався траст Eendragt Maakt Magt, що було на той момент девізом Голландської Республіки: «Єдність створює силу» (англ. Unity makes strength) і досить точно характеризувало сутність колективного інвестування. Об'єктом інвестицій виступали бонди іноземних урядів (Австрії, Німеччині, Данії, Іспанії, Росії, Швеції) і банків, а також позики плантацій у Центральній і Південній Америці. Проспект емісії передбачав диверсифікацію портфеля у будь-який момент часу, оскільки метою фонду було надати дрібним інвесторам з обмеженим ресурсом (після кризи 1772–1773 рр.) можливість для диверсифікації заощаджень. Первинне розміщення, доступне для публіки, складало 2 000 акцій, після цього інвестори могли лише придбати акції у існуючих власників. Сьогодні фонд із такою схемою емісії своїх акцій можна було б класифікувати як закритий інвестиційний траст. У. Бергхус вважає його першим «взаємним» фондом, що в сучасному розумінні «взаємного» фонду, під яким розуміється відкритий фонд, не зовсім коректно [1, с. 6]. У період 1780–1800 рр. десятки інвестиційних трастів були створені з метою інвестування в цінні папери «уряду» США. Таким чином, Голландія разом із Францією та Іспанією стали одними з головних спонсорів Американської Революції.

Дослідники фінансової історії стверджують, що фондовий ринок, на якому з'явився перший фонд, був відносно розвиненим і прозорим, що, очевидно, було необхідною основою для появи таких «похідних» фінансових інструментів, як інвестиційні фонди. Більше сотні різних цінних паперів торгувалися на амстердамській біржі, інформація про ціни на найбільш ліквідні цінні папери були доступні учасникам через брокерів, а вже до кінця століття публікувалася кожні два тижні в спеціальному виданні разом з операціями по нерухомості і оголошеннями про виплату дивідендів [3]. А винахід нових механізмів – сек'юритизації і заміщення – став поштовхом до розвитку інвестиційних фондів.

Із появою Foreign and Colonial Government Trust, заснованого в 1868 р. у Лондоні, який у цілому повторював структуру та інвестиційну стратегію першого голландського фонду, почалося зародження індустрії інвестиційних фондів в англосаксонських країнах. Метою фонду було надати інвестору зі скромними доходами такі ж переваги, які є у великого капіталіста, знижуючи ризики інвестицій в іноземні та колоніальні державні папери. Інвестиційні фонди в США з'явилися більш ніж через сто років після першого голландського фонду – у 1890-х роках.

Перша світова війна знищила істотну частину європейської промисловості і дала змогу промисловості США поширитися на нові ринки збуту продукції. Це привело до зміни ролей США й Європи в системі кредиторів і боржників. У 20-ті роки в американців з'явилися надлишки накопичень. Ключовим чинником для розвитку інвестиційних фондів стало й те, що американцям вдалося масово познайомитися з інвестуванням на прикладі стандартного і популярного інструменту впродовж війни. Більше 20 млн. громадян стали власниками облігацій державної військової позики – Бондів Свободи (англ. Liberty Bonds), розрахованих на широкі маси, – мінімальний номінал доходив до 50 доларів [4, с. 14].

Багатьох, окрім прямого інвестування на ринку акцій, почали приваблювати трастові інструменти, що дають змогу, хоча б в теорії,

інвестувати в диверсифікований портфель цінних паперів, економити на масштабі і поклатися на професійного керівника, до того ж 20-ті роки характеризувалися потужним «бичачим» ринком. Трастові інструменти на той момент можна було розділити на два базові типи згідно з організаційною структурою. Перший і найбільш популярний був наближений до Британських і Шотландських інвестиційних трастів і зараз відомий під назвою «закритий фонд» (англ. closed-end fund). На початок кризи в 1929 р. у США існувало 89 публічних закритих фондів з активами приблизно на 3 млрд. дол., або 3,4% від загальної капіталізації акцій, що обертаються на NYSE, яка на той момент складала 87 млрд. дол. [4, с. 16].

Едвард Лефлер (Edward Leffler), бостонський торговець цінними паперами, у 20-ті роки винайшов другу структуру. Займаючись торгівлею цінними паперами, він працював і над тим, щоб поліпшити наявну пропозицію для дрібних інвесторів. «Ідеальний» фінансовий інструмент, на його думку, повинен був мати форму колективного фонду, що об'єднує багато інвесторів, із такими ключовими характеристиками:

- бути диверсифікованим, щоб понизити ризик;
- мати професійного керівника;
- витрати на управління мають бути мінімальними;
- на вимогу клієнта фонд повинен викуповувати свої акції в інвестора і повертати його долю в грошовому еквіваленті.

Остання характеристика – безперервна пропозиція і погашення акцій інвестиційним фондом за ціною, що відображає їх долю в активах фонду, – стала відмінною ознакою американських відкритих фондів, принесла фундаментальні зміни в індустрію ІСІ і вплинула на процес інвестування в цілому.

Бостонська брокерська фірма Learoyd, Foster & Company у 1924 р. узяла на роботу і сформувала для Е. Лефлера Massachusetts Investment Trust (MIT), але оскільки ідея погашення акцій на вимогу так і не була реалізована, він пішов із компанії; тільки пізніше цей фонд дійсно став відкритим. У 1925 р. Е. Лефлер заснував свій власний фонд Incorporated Investors. Упродовж декількох наступних років він їздив по країні, пропонуючи свій фонд і просуваючи концепцію відкритих фондів. У 30-х роках він уже продавав акції фонду State Street Research Investment Trust, а в 1936 р. брав участь у слуханнях КЦПБ, де знову демонстрував турботу про добробут індивідуальних інвесторів, турботу, яка фундаментально вплинула на структуру фінансових ринків.

Випадок Е. Лефлера демонструє: на відносно дешевий продукт, розрахований на широке коло споживачів, що усуває існуючі незручності для споживача, чекає значне поширення, що зрештою може істотно змінити структуру економіки. Це стосується як фінансової сфери, так і всіх інших; прикладами можуть послужити ощадні банки в Англії ХІХ ст., автомобіль «Форд Т» початку ХХ ст., мікrokредитування у країнах, що розвиваються, на рубежі ХХ–ХХІ ст. за схемою Мухаммада Юнуса, персональні комп'ютери, аеробуси і т. д.

Таким чином, до середини 1920-их років склалася друга основна організаційна структура інвестиційних фондів – відкритий фонд (англ. open-end fund), або іноді званий «бостонський тип трасту», – яка пізніше практично витіснила першу. Хоча першим відкритим фондом прийнято

вважати Alexander Fund, заснований у 1907 р. Його статутні документи передбачали погашення акцій фонду й отримання чистої вартості активів на дату погашення пропорційно своєї долі, але для обмеженого кола осіб. Першим публічним відкритим фондом став вже згадуваний Massachusetts Investment Trust. За рік він притягнув 392 тис. дол. від 200 інвесторів [5, с. 27], що з урахуванням інфляції відповідає 5,3 млн. дол. у 2015 р. Massachusetts Investment Trust по сучасній класифікації можна було б віднести до фонду акцій компаній із великою капіталізацією (large cap equity fund), він інвестував в акції 19 «блакитних фішок» – залізниці, комунальні підприємства, страхові компанії.

До 1929 р. існувало всього 19 відкритих фондів з активами на 140 млн. дол., або більш ніж в 20 разів менше, ніж активів 675 закритих фондів [5, с. 11]. Крах 1929 р. кардинально змінив існуючий стан речей. Багато закритих фондів брали участь у невиправдано ризикованих операціях, які багаторазово збільшили втрати фондового ринку для їх інвесторів. Декілька трастів взагалі виявилися ні чим іншим, як схемою Понці. Ті, які працювали легально, використовували такі неприйнятні практики, які зараз справедливо вважаються незаконними:

- позичали кошти для збільшення розміру фонду і, відповідно, доходності за допомогою левериджа, обтяжували інвесторів додатковим ризиком переуступання прав старшим кредиторам у разі значного знецінення активів;

- не розкривали свій портфель, так що активи фонду і, отже, акції самого фонду могли оцінюватися у будь-яку ціну, яку встановить менеджмент;

- купували цінні папери не за принципом «витягнутої руки», а допомагаючи інсайдерам позбавитися від небажаних акцій.

Ажіотаж на ринку цінних паперів кінця 20-х років привів до підвищення цін на закриті фонди більше, ніж на акції й облігації, що лежать в їх основі. До середини 1929 р. середня премія до вартості активів, що містяться в портфелі закритого трасту, складала майже 50%. Ця комбінація ажіотажу, неприйнятних практик і значного левериджа привела до того, що до кінця 1930 р. закриті фонди вже торгувалися зі знижкою в 25% по відношенню до вартості активів фонду (падіння в 75%), і це не враховуючи падіння вартості самих активів [4, с. 16–17].

Криза на фондовому ринку позначилася і на відкритих фондах, але також продемонструвала їх переваги. Можливість пред'явити акції фонду до погашення організаторам за ціною чистих активів на день пред'явлення оберегло їх від безлічі проблем, що підкосили діяльність закритих фондів. Вони не тримали великих позицій у неліквідних акціях і мало використовували кредитне плече, оскільки повинні були мати можливість продати їх у будь-який час на першу вимогу інвесторів. А оскільки ціна акції фонду при погашенні або продажі інвестору встановлюється на основі вартості чистих активів портфеля інвестицій, то можливість випустити нові акції фонду за підвищення попиту і ціни на них або пред'явити до погашення при зниженні ціни не давали змоги сильно відхилитися ціні акцій фонду від реальної вартості активів фонду. Результатом цих чинників стало те, що відкриті фонди пережили кризу краще, ніж їх «конкуренти». МІТ, наприклад, не лише втратив у ціні менше, ніж індекс Доу-Джонса у період з 1929 по 1932 р. (83% проти 89% [4, с. 17]), але

й притягнув нових інвесторів. Якщо в 1929 р. закриті фонди представляли практично 95% усієї індустрії інвестиційних фондів, то до 1940 р. їх доля скоротилася до 57% (від 1,1 млрд. дол.), а до 1943 р. відкриті фонди зайняли більшу частку і відтоді не здавали свої позиції [4, с. 21]. На цей процес вплинули і нові законодавчі ініціативи, надавши, зокрема, відкритим фондам деякі податкові переваги.

30-ті роки в США характеризувалися вибудовуванням системи регулювання фінансового ринку як відповідь на кризу початку десятиліття і на колапс, що спровокував його, на фондовому ринку. Архітектура сучасного регулювання багато в чому базується на ухвалених у той період законах, причому не лише для США. У решті світу розвиток фінансових ринків відбувався з оглядкою на США як лідера в цій сфері світової економіки.

Основними законами, прийнятими в той період, можна вважати:

- Закон про цінні папери 1933 р. (The Securities Act of 1933). Регулює весь ринок публічних цінних паперів і, як окремий випадок, акції інвестиційних фондів. Основні вимоги – реєстрація публічно пропонованих цінних паперів у КЦПБ, публікація проспекту емісії, в якому розкривається значима інформація про випуск. Також регулюється реклама, яку можна проводити під час емісії цінних паперів, чітко забороняються обман або спотворення інформації про випуск та інші шахрайські практики.

- Закон про біржі 1934 р. (The Securities Exchange Act 1934). Цим законом створювався регулятивний орган на ринку цінних паперів – Комісія з цінних паперів і бірж (далі – КЦПБ, англ. SEC) і визначалися його повноваження. Вводилася реєстрація бірж і брокерів, затверджувалися нормативи по обліку даних, звітності, фінансової відповідальності, кваліфікації персоналу і бізнес-практикам для брокерів.

- Закон про доходи 1936 р. (Revenue Act 1936) уперше використав поняття взаємного фонду (mutual investment company) в офіційних документах і, що більш важливо, встановив: якщо вони відповідають цілій низці вимог, серед яких передача оподаткованого доходу інвесторам і викуп акцій фонду на вимогу інвесторів (тобто відриваються від виробничої компанії), то самі звільняються від сплати федерального податку на свій дохід (дивіденди компаній у портфелі активів). Ця можливість поставила їх у рівні умови з індивідуальними особами, що інвестують безпосередньо в акції, які були спотворені в результаті вимог платити податки на дивіденди, отримані корпорацією від іншої корпорації, і більше того, надала їм кращі податкові умови порівняно із закритими фондами. Наявність таких переваг змусила останніх об'єднати зусилля із взаємними фондами для юридичного оформлення своєї діяльності в Законі про інвестиційні компанії, і тільки після його ухвалення цей податковий дисбаланс був усунутий в оновленому Законі про доходи 1942 р. (Revenue Act of 1942) [6, с. 19].

- Закон про інвестиційні компанії 1940 р. (The Investment Company Act of 1940) з'явився багато в чому завдяки підтримці самих інвестиційних фондів, які були зацікавлені повернути собі публічну довіру після виявленого шахрайства під час фінансової кризи 30-х років. Він зобов'язував реєструвати інвестиційні компанії в новоствореній КЦПБ і надавати КЦПБ річну звітність. У раді директорів інвесткомпанії повинно знаходитися не менше

60% незалежних директорів (3/4 – «найкраща практика» згідно із сучасними стандартами корпоративного управління). Особи, афільовані зі структурами, які надають сервісні послуги інвестфонду (наприклад, фінансовий консультант), не повинні проводити ніяких сторонніх фінансових транзакцій з інвестфондом. Акції, випущені фондом, повинні мати рівне право голосу. Передбачався незалежний аудит річної фінансової звітності. Відкритим фондам обмежили залучення боргових ресурсів, і вводилося обмеження на розмір фонду – не менше 100 000 дол.

Із 1940 р. по 1980 р. індустрія інвестиційних фондів росла поступово, без особливих потрясінь. Активи під управлінням збільшувалися в середньому на 13% на рік як завдяки зростанню вартості самих активів, так і чистому припливу засобів інвесторів. Кількість фондів збільшувалася неквапливими темпами: 68 фондів – у 1940 р., 103 – у 1951 р., 204 – у 1967 р. і 500 – у 1978 р. [4, с. 22].

Наприкінці 1970-их років процентні ставки під впливом великої кількості економічних чинників піднялися до історичного максимуму. У період 1978–1982 рр. процентна ставка федеральних фондів ФРС (Federal funds rate) зазвичай знаходилася в двозначному діапазоні і навіть якось досягла 19% [7]. У цей час депозити – стандартний інструмент накопичення коштів для середнього класу – стали малопривабливими, оскільки банківське регулювання обмежило депозитні ставки банків. Найявніші різниці між реальними процентними ставками і ставками, доступними населенню, відкрила широкі можливості для інвестиційних фондів, що інвестують в інструменти грошового ринку.

Фонди грошового ринку надають доступ інвесторам до високодохідних короткострокових інструментів, які зазвичай проблематично придбати індивідуальному інвестору. У 1970 р. ФРС зняв обмеження на ставки по депозитних сертифікатах розміром більше 100 тис. дол., але небагато американців мали такі накопичення. Фонди грошового ринку могли акумулювати необхідні суми й інвестувати у високоякісні короткострокові зобов'язання. Це привело до того, що інвестори були зацікавлені в перенесенні своїх заощаджень із банківської системи (із депозитними ставками менше 5%) в індустрію інвестиційних фондів грошового ринку, таким чином відмовившись від страхування своїх коштів у Федеральній корпорації по страхуванню депозитів (FDIC). Із 1974 по 1982 р. активи фондів грошового ринку

виросли в сотню разів – від менш ніж 2 млрд. до 220 млрд. дол. Уже до 1981 р. 3/4 взаємних фондів були фондами грошового ринку [8, с. 175]. Таким чином, суть індустрії інвестиційних фондів дещо спотворилася: замість довгострокових інвестицій у диверсифікований портфель активів, що складаються з цінних, на думку управляючого, акцій або облігацій, вони фактично стали виконувати класичні функції банків – залучати короткострокові кредитні кошти для підприємств реального сектора. Але зате масове звернення інвесторів до цієї індустрії привело до популяризації інвестиційних фондів, і коли в 1982 р. Конгрес відмінив регуляторні обмеження на процентну ставку, це хоч і пригальмувало темпи зростання фондів грошового ринку, але вже не змусило інвесторів масово повернутися назад до банківських депозитів. Фонди грошового ринку надалі перестали домінувати серед інших типів інвестфондів, зате індустрія фондів у цілому отримала розповсюдження, але вже на здоровішій, класичній основі: більше половини активів фондів (1985–2014 рр.) являють собою довгострокові вкладення в акції й облігації, за останні п'ять років тільки 21% активів взаємних фондів – це фонди грошового ринку [8, с. 175]. Таким чином, регуляторні норми серйозно вплинули на ландшафт фінансового світу і в черговий раз в історії ринкові механізми дали змогу обійти штучно створене обмеження.

Як видно на рис. 1, починаючи з 1980-их років активи фондів (як і кількість фондів) росли щорічно двозначними темпами, практично по експоненті, і в 1995 р. обійшли за об'ємом депозити, залучені банківською системою. Найважливішу роль у цьому зіграла і тенденція американців до використання фондів для пенсійних накопичень.

Оскільки до кінця 1980-их років перше покоління бебі-бума в США досягло віку 40 років, актуалізувалося питання накопичення і збереження пенсій. Закон про безпеку пенсійних доходів працівників 1974 р. (ERISA 1974) покликаний затвердити мінімальні вимоги до пенсійних планів у приватному секторі, можливість перенесення плану при зміні працедавця і надати певні податкові пільги доходам, що відправляються на пенсійні рахунки. Результатом дії закону стала тенденція до переходу працедавців на пенсійні плани з фіксованими внесками, а не з фіксованими виплатами, як було раніше. Плани з фіксованими внесками все більше перетворювалися на взаємні фонди.

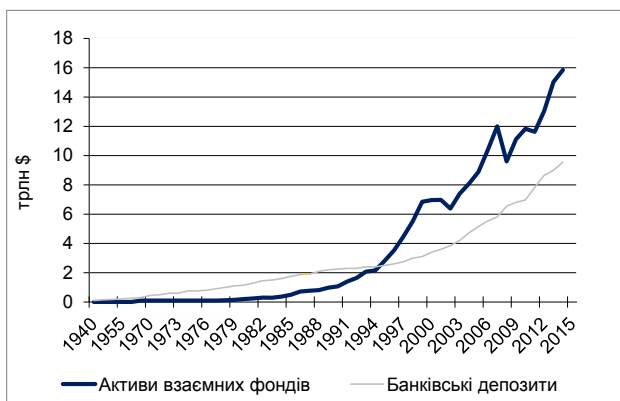


Рис. 1. Активи взаємних фондів і депозити у банках, застрахованих у FDIC, США, 1940–2014 рр. Джерело: побудовано автором на основі даних [4; 8; 14]

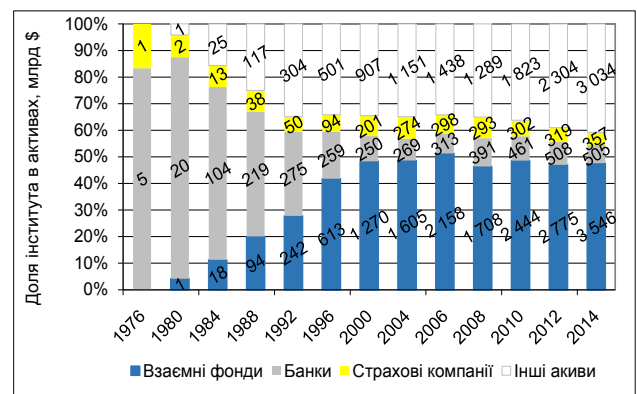


Рис. 2. Розміщення активів рахунків IRA серед різних інститутів, США, 1976–2014 рр. Джерело: побудовано автором на основі [13]

Податкова реформа 1981 р. (Tax Reform Act 1981) надала можливість більшості працюючих американців відкривати індивідуальні пенсійні рахунки (IRA): у більшості випадків заведені кошти звільнялися від сплати прибуткового податку. За ринок пенсійних накопичень починається жорстка конкуренція, в якій взаємні фонди витісняють банківські продукти (рис. 2). Зараз на рахунках 63% власників IRA є взаємні фонди, а у 53% – взаємні фонди акцій [9, с. 142].

У наші дні взаємні фонди грають ключову роль у накопиченні пенсійних активів. Так, 91% домогосподарств – власників взаємних фондів у США назвали однією з цілей володіння накопичення заощаджень, використовуваних після виходу на пенсію, а 72% опитаних заявили, що це – їх єдина мета [8, с. 119]. У 2014 р. взаємні фонди управляють 55% активів пенсійних планів із фіксованими внесками (що майже в три рази більше, ніж 20% у 1993 р.) і 48% активів з рахунків IRA (рис. 3), що сумарно складає 29% від 24,7 трлн. дол. усього американського ринку пенсійних накопичень [8, с. 160]. В останнє десятиліття доля взаємних фондів в активах указаних пенсійних планів відносно постійна, що може свідчити – довгострокове зростання стабілізувалося.

Але має місце і зворотна залежність: співпраця з пенсійною системою грає значну роль у розвитку інвестиційних фондів. Якщо в 1980 р. одне з 20 домогосподарств володіло акціями відкритих фондів, то до кінця століття власником стало кожне друге [4, с. 32]. Так, 68% людей, що вперше купили цінні папери взаємного фонду з 2005 по 2014 р., зробили це в рамках спонсорованого працевлаштування пенсійного плану [8, с. 120]. Багато учасників пенсійної системи, уперше познайомившись із взаємними фондами в рамках участі в пенсійних планах, починають використовувати їх надалі для інших накопичень. Близько половини довгострокових взаємних фондів (6,9 трлн. дол. з 13,1 трлн. дол. в абсолютному вираженні) знаходяться у володінні пенсійних планів [8, с. 161].

Кількість взаємних фондів у США випередила кількість компаній, що котируються на Нью-Йоркській фондовій біржі (NYSE) (більше 9 000 інвестиційних фондів проти 3 200 компаній). Більшість фондів, що існували на початок нового століття, були відносно молодими: із понад 8 тис. фондів на 2003 р. 3/4 не було і 15 років, а половині – 10 років [4, с. 18]. Але серед них були і

вже згадувані перші взаємні фонди: Massachusetts Investment Trust (MIT) і State Street Research Investment Trust (SSRIT), що пережили Велику депресію. MIT на початок 2015 р. має активів близько 7,5 млрд. дол. [10]. Управляюча компанія SSRIT у 2004 р. була куплена однією з найбільших інвестиційних компаній – BlackRock, і фонд був реорганізований в BlackRock Select Equity Portfolio [11]. На момент продажу SSRIT налічував активів на 1,4 млрд. дол. [1, с. 18].

Попри те, що інвестиційні фонди першими з'явилися в Європі, у США в XX ст. їх розвиток значно випередив весь інший світ, причому як за кількісними показниками – кількість фондів, активи під управлінням, відсоток населення, що мають вкладення до фондів, так і за якісними – різноманітність видів, стратегій інвестування, кваліфікація персоналу, опрацьованість регулювання. Це пов'язано з тим, що США безпосередньо не були зачеплені світовими війнами, не понесли серйозних руйнувань в економіці і фінансовій системі, а Європа до останнього часу мала значну роздробленість фондового ринку і правового регулювання. У 50–80-их роках розвиток інвестиційних фондів відбувався ізольовано всередині країн, що пояснює різноманітність законодавчих та організаційних форм в європейських країнах.

Не могло не відбитися на слабкішому розвитку фондів, як і фондових ринків у цілому, традиційне домінування банків на ринку капіталу і солідарних пенсійних систем у континентальній Європі. Таким чином, до 1980-х років розвиток інвестиційних фондів у США значно випереджав Францію, Японію і навіть Великобританію, не кажучи вже про інші європейські країни, де ця індустрія знаходилася в зародковому стані.

У 1970-ті роки починає зароджуватися й інша тенденція. Наукові дослідження, які були присвячені гіпотезі ефективності ринків, вплинули на практичну діяльність в інвестиційній індустрії. Дж. Боглу, який дізнався, що в середньому управління фондів не перевершують свій бенчмарк (яким найчастіше був індекс S&P 500), приходить ідея створення фонду, який просто складається з акцій індексу S&P 500 із мінімальними витратами на управління. Зараз перший індексний фонд, створений у 1976 р., називається Vanguard 500 Index, а сама управляюча компанія Vanguard (створена Дж. Боглом і входить до числа найбільших) розробляє методологію для розра-

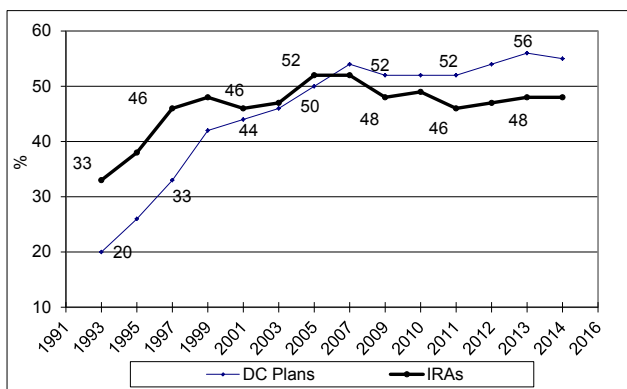


Рис. 3. Доля активів пенсійних планів з фіксованими внесками (DC Plans) і рахунків IRA, розміщених у взаємних фондах, 1993–2014 рр., США
Джерело: побудовано автором на підставі даних [8, с. 13]



Рис. 4. Річні темпи приросту активів під управлінням БФ і взаємних фондів, 1995–2015 рр., США
Джерело: побудовано автором на підставі даних [8, с. 9]

хунку індексів по різноманітних ринкових секторах, пропонує інвесторам взаємні фонди, біржові фонди (ETF), які побудовані як на своїх, так і на індексах інших компаній.

Поширення парадигми ефективності ринків, а також переваги індексних фондів привели до того, що серед класичних американських взаємних фондів акцій (утім, це вірно і для європейських, і не лише фондів акцій) впевнено зростає частина фондів, заявлених як індексні: з 2000 по 2014 р. їх доля збільшилася більш ніж у два рази – з 9,5% до 20,2%. Більше того, далеко не всі фонди, що позиціонуються менеджерами як «активні», на практиці є такими.

Із початку 90-х років з'являються біржові фонди (БФ), які з самого початку створювалися для пасивного інвестування, тобто в прив'язці до найбільш популярних фондових індексів. У міру розвитку цього типу інструменту поглиблюється спеціалізація на рідкісніші й унікальніші сектори ринку, з'являються товарні біржові фонди, але всі вони, як і раніше, характеризуються пасивним стилем управління. Зараз активи БФ у світі складають близько 9% від світової індустрії взаємних фондів.

Першим у сучасному розумінні біржовим фондом у США став фонд, що спеціалізується на широкому асортименті американських акцій, слідує за індексом S&P 500, – SPDR. Фонд був презентований у 1993 р. після того, як спонсор цього фонду (SSgA) отримав від КЦПБ юридичну індульгенцію на відступ від деяких положень Закону про інвестиційні компанії 1940 р. Без цих послаблень створення структури БФ було б неможливе.

У сучасній історії ІСІ вони є одними з найновіших і різноманітніших інструментів на фінансових ринках, розвиваються динамічніше за своїх «колег». Біржові фонди об'єднують у собі сильні сторони взаємних фондів із ліквідністю, порівняною з ліквідністю акцій, а також доповнюють їх своїми власними унікальними характеристиками. Є усі підстави вважати, що як колись взаємні (відкриті) інвестиційні фонди практично витіснили закриті, залишивши останнім вузьку спеціалізовану нішу, так і біржові фонди, очевидно, потіснять класичні відкриті фонди.

Порівняльний аналіз зі взаємними фондами призводить до висновку, що їх недоліки в цілому співпадають, а основні переваги БФ полягають у такому:

- здатність акцій БФ обернутися на біржі забезпечує високу ліквідність вкладень інвесторам, недоступну власникам взаємних фондів;

- «натуральний» процес створення і погашення акцій БФ великими пакетами через посередників зумовлює їх податкові переваги і мінімізацію відхилення ціни портфеля активів від ціни акцій фонду на біржі;

- індексний підхід до інвестування мінімізує витрати на управління.

Розпочавши зростання з нуля на початку 1990-их років, БФ упродовж практично всього періоду існування демонстрували значні темпи зростання. Наприклад, у 1995 р. активи БФ склали 1 млрд. дол., а вже через 10 років – 400 млрд. В останнє десятиліття вони всі також показують високі темпи зростання, випереджаючи за швидкістю розвитку інші інвестиційні фонди (рис. 4). З 400 млрд. дол. у 2005 р. активи БФ під управлінням у всьому світі виросли до 2 946 млрд. дол. до кінця 2015 р., що відповідає зростанню майже в 22% річних [12, с. 44]. Поки їх подальше поширення стримують правила обліку: у США БФ класифікуються як акції, що знижує їх використання пенсійними планами, які мають регуляторні обмеження на вкладення в акції.

Висновки. Як показав історичний аналіз, еволюцію інвестиційних фондів визначали не лише внутрішні характеристики, властиві цим інститутам, але і чи не більшою мірою зовнішні процеси: розвиток ринку базових цінних паперів і фінансової грамотності населення, випадкові дисбаланси, викликані державним регулюванням, коли властивості інвестиційних фондів ставили їх у вигідніше положення порівняно з конкурентами. На останньому історичному етапі ключову роль зіграли накопичення пенсійних ресурсів широкого середнього класу і дослідження теорії ефективності ринків, завдяки яким поширення отримали індексне інвестування і добре пристосовані для цього біржові фонди. Враховуючи світовий досвід, для динамічного розвитку цих фінансових посередників в інших регіонах світу потрібне виконання хоча б частини цих чинників. Навіть там, де ІСІ представлені слабо, відчувається незаповнена «екологічна» ніша й існують передумови до їх появи і розвитку, потрібний елемент для кристалізації – будь то накопичення пенсійних ресурсів, масова приватизація або дискредитація банківської системи.

Список літератури:

1. Rouwenhorst K. G. The origins of mutual funds / K. Geert Rouwenhorst // Yale School of Management – Yale University – December 12, 2004. – Working Paper № 04–48. – P. 33.
2. Wagenvoort, H. Tontines: Een onderzoek naar de geschiedenis van de lijfrenten bij wijze van tontine en de contracten van overleving in de Republiek der Verenigde Nederlanden. dissertation Utrecht / Wagenvoort, H, 1961.
3. Neal L. The Rise of Financial Capitalism : International Capital Markets in the Age of Reason / L. Neal // Cambridge University Press, 1990. – P. 278.
4. Gremillion L. Mutual Fund Industry Handbook / Lee Gremillion // Boston Institute of Finance. – New Jersey : Published by John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, 2005. – 381 p.
5. Baumol W. J. The Economics of Mutual Fund Markets : Competition Versus Regulation / Baumol, W., Goldfeld, S.M., Gordon, L.A., Кіпін, F.–М. // Boston: Kluwer Academic Publishers, 1990. – 243 p.
6. Matthew P. F. The Revenue Act 1936 / Matthew P. Fink // Financial History – Fall 2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.financialhistory.org
7. Historical Data on Effective Federal Funds Rate, Federal Reserve Bank of St. Louis [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://research.stlouisfed.org/fred2/series/FEDFUNDS>
8. 2015 Investment Company Fact Book, Investment Company Institute / 55 edition, 2015. – 312 p.
9. 2014 Investment Company Fact Book, Investment Company Institute / 54 edition, 2014. – 294 p.
10. MFS Products, Fund Overview Massachusetts Investors Trust [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.mfs.com/wps/portal/mfs/us-investor/products/mutual-funds>
11. SEC Filings, Form N – 14, STATE STREET RESEARCH FUNDS – November 10, 2004 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sec.gov/Archives/edgar/data/844779/000119312504192846/d425.htm>
12. ETF Annual Review & Outlook, Deutsche Bank. Markets Research, 21 January 2016. – 115 p.

13. Report: The U.S. Retirement Market, Investment Company Institute / First Quarter 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ici.org/research/stats/retirement>
14. FDIC Bank Data and Statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www5.fdic.gov/hsob/HSOBRpt.asp>

Науменко К. В.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

ЭВОЛЮЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТОВ СОВМЕСТНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Резюме

В работе исследуется история развития институтов совместного инвестирования (ИСИ) от первых прототипов инвестиционных фондов до современного состояния. Особое внимание уделяется точкам бифуркации – моментам, когда происходили кардинальные изменения на рынках ИСИ и новые формы сменяли привычные конструкции. Установлены основные факторы, которые влияли на развитие в том или ином направлении.

Ключевые слова: институты совместного инвестирования (ИСИ), инвестиционные фонды, взаимные фонды, открытые/закрытые фонды, биржевые фонды, накопительная пенсионная система.

Naumenko K. V.

I. I. Mechnikov Odessa National University

EVOLUTIONARY DEVELOPMENT COLLECTIVE INVESTMENT INSTITUTIONS

Summary

History of Collective Investment Institutions (CII) development is investigated in this study from the first prototypes of investment funds to the current state. Special attention is paid to the points of bifurcation – moments, when there were cardinal changes in CII markets and new forms replaced familiar constructions. Basic factors that influenced the development in one or another direction are determined.

Key words: Collective Investment Institutions (CII), investment funds, mutual funds, open-end/ closed-end funds, exchange-traded funds, accumulative pension system.

УДК 339.545

Неботов П. Г.

Київський національний торговельно-економічний інститут

РАМКОВІ СТАНДАРТИ БЕЗПЕКИ І СПРОЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ЯК МЕХАНІЗМ УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКСПОРТНОГО КОНТРОЛЮ ПРОДУКЦІЇ ПОДВІЙНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В УКРАЇНІ

Розглянуто питання гармонізації та модернізації міжнародних митних процедур за допомогою введення рамкових стандартів безпеки і спрощення світової торгівлі. Розкрито сутність, основні принципи та положення рамкових стандартів щодо вдосконалення роботи митних органів у сфері забезпечення безпеки ланцюгів поставок. Проаналізовано вплив від запровадження рамкових стандартів на ефективність функціонування системи експортного контролю продукції подвійного призначення.

Ключові слова: рамкові стандарти, безпека, Всесвітня митна організація, експортний контроль, продукція подвійного призначення, уповноважений економічний оператор.

Постановка проблеми. Підписання Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі винесло питання автоматизації, раціоналізації та реінжинірингу митного адміністрування на чільні місця в системі пріоритетів удосконалення зовнішньоторговельної політики практично всіх країн світу. Оскільки міжнародна торгівля розвивається в невід'ємному зв'язку зі світовою економікою, застарілі та неефективні митні процедури на сучасному етапі виступають значним бар'єром на шляху цього розвитку. Усунення цих бар'єрів має на меті зменшення бюрократичного тягаря (кількості одержуваних дозволів та інших документів) та прискорення зовнішньоторговельних операцій із метою зниження транзакційних витрат і зростання рівня міжнародної конкурентоспроможності національного бізнесу.

Водночас митним службам належить продовжувати здійснювати дієвий експортний контр-

оль над продукцією військового використання та подвійного призначення з метою боротьби з тероризмом і міжнародною злочинністю, розмах яких значно збільшився останнім часом і набув нових форм унаслідок можливостей, що з'явилися в результаті технічного прогресу. Важливим залишається також проведення роботи, спрямованої на підвищення рівня законослужняності учасників зовнішньоекономічної діяльності та забезпечення безпеки глобальних ланцюгів постачання товарів.

Найбільш значущим міжнародним документом, що поєднує в собі норми рекомендаційного характеру щодо спрощення процедур торгівлі і водночас забезпечення високого рівня безпеки міжнародних торговельних операцій, є Рамкові стандарти безпеки і спрощення міжнародної торгівлі, розроблені Всесвітньою митною організацією (ВМО).

13. Report: The U.S. Retirement Market, Investment Company Institute / First Quarter 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ici.org/research/stats/retirement>
14. FDIC Bank Data and Statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www5.fdic.gov/hsob/HSOBRpt.asp>

Науменко К. В.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

ЭВОЛЮЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТОВ СОВМЕСТНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Резюме

В работе исследуется история развития институтов совместного инвестирования (ИСИ) от первых прототипов инвестиционных фондов до современного состояния. Особое внимание уделяется точкам бифуркации – моментам, когда происходили кардинальные изменения на рынках ИСИ и новые формы сменяли привычные конструкции. Установлены основные факторы, которые влияли на развитие в том или ином направлении.

Ключевые слова: институты совместного инвестирования (ИСИ), инвестиционные фонды, взаимные фонды, открытые/закрытые фонды, биржевые фонды, накопительная пенсионная система.

Naumenko K. V.

I. I. Mechnikov Odessa National University

EVOLUTIONARY DEVELOPMENT COLLECTIVE INVESTMENT INSTITUTIONS

Summary

History of Collective Investment Institutions (CII) development is investigated in this study from the first prototypes of investment funds to the current state. Special attention is paid to the points of bifurcation – moments, when there were cardinal changes in CII markets and new forms replaced familiar constructions. Basic factors that influenced the development in one or another direction are determined.

Key words: Collective Investment Institutions (CII), investment funds, mutual funds, open-end/ closed-end funds, exchange-traded funds, accumulative pension system.

УДК 339.545

Неботов П. Г.

Київський національний торговельно-економічний інститут

РАМКОВІ СТАНДАРТИ БЕЗПЕКИ І СПРОЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ЯК МЕХАНІЗМ УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКСПОРТНОГО КОНТРОЛЮ ПРОДУКЦІЇ ПОДВІЙНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В УКРАЇНІ

Розглянуто питання гармонізації та модернізації міжнародних митних процедур за допомогою введення рамкових стандартів безпеки і спрощення світової торгівлі. Розкрито сутність, основні принципи та положення рамкових стандартів щодо вдосконалення роботи митних органів у сфері забезпечення безпеки ланцюгів поставок. Проаналізовано вплив від запровадження рамкових стандартів на ефективність функціонування системи експортного контролю продукції подвійного призначення.

Ключові слова: рамкові стандарти, безпека, Всесвітня митна організація, експортний контроль, продукція подвійного призначення, уповноважений економічний оператор.

Постановка проблеми. Підписання Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі винесло питання автоматизації, раціоналізації та реінжинірингу митного адміністрування на чільні місця в системі пріоритетів удосконалення зовнішньоторговельної політики практично всіх країн світу. Оскільки міжнародна торгівля розвивається в невід'ємному зв'язку зі світовою економікою, застарілі та неефективні митні процедури на сучасному етапі виступають значним бар'єром на шляху цього розвитку. Усунення цих бар'єрів має на меті зменшення бюрократичного тягаря (кількості одержуваних дозволів та інших документів) та прискорення зовнішньоторговельних операцій із метою зниження транзакційних витрат і зростання рівня міжнародної конкурентоспроможності національного бізнесу.

Водночас митним службам належить продовжувати здійснювати дієвий експортний контр-

оль над продукцією військового використання та подвійного призначення з метою боротьби з тероризмом і міжнародною злочинністю, розмах яких значно збільшився останнім часом і набув нових форм унаслідок можливостей, що з'явилися в результаті технічного прогресу. Важливим залишається також проведення роботи, спрямованої на підвищення рівня законослужняності учасників зовнішньоекономічної діяльності та забезпечення безпеки глобальних ланцюгів постачання товарів.

Найбільш значущим міжнародним документом, що поєднує в собі норми рекомендаційного характеру щодо спрощення процедур торгівлі і водночас забезпечення високого рівня безпеки міжнародних торговельних операцій, є Рамкові стандарти безпеки і спрощення міжнародної торгівлі, розроблені Всесвітньою митною організацією (ВМО).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем спрощення процедур торгівлі в українській та міжнародній практиці присвячено наукові доробки багатьох вітчизняних вчених економістів, зокрема А.М. Романенка [1], І.Ю. Гужви [2], А.О. Крижанівської [3], А. Халецької [4], О.П. Борисенко [5] та ін. Їх публікації складають вагомий внесок у визначення сутності та механізмів імплементації положень Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі в різноманітних сферах державного регулювання зовнішньої торгівлі – від оптимізації митних процедур до вдосконалення транспортно-логістичної системи здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак проблемі збереження та вдосконалення системи експортного контр-

олю продукції подвійного використання в умовах спрощення процедур торгівлі досі приділено вкрай мало уваги в науковій літературі, тоді як пошук рівноваги та взаємне підсилення обох процесів залишається надзвичайно важливим завданням забезпечення національної безпеки. Це обумовлює необхідність подальших досліджень у цій сфері.

Мета статті полягає в аналізі розроблених Всесвітньою митною організацією Рамкових стандартів безпеки і спрощення міжнародної торгівлі в контексті визначення та узагальнення інструментарію вдосконалення вітчизняної системи експортного контролю продукції подвійного використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рамкові стандарти – це один із найбільш глобальних і універсальних документів у галузі митної справи,



Рис. 1. Ключові елементи та опори співробітництва Рамкових стандартів безпеки і спрощення міжнародної торгівлі

Джерело: складено на основі [7, с. 232]

що виходить за рамки митних процедур. Їх цілі, що відповідають принципам оновленої Кіотської конвенції, представляються програмними цілями розвитку митної справи в цілому у світі, а їх реалізація – одним із найактуальніших і найважливіших завдань міжнародного співробітництва в галузі митної справи.

На думку генерального секретаря ВМО Мішеля Дані [6, с. 11], Рамкові стандарти слугують новою міцною платформою, яка дає змогу активізувати світову торгівлю, підвищити рівень її захищеності від терористичних посягань і збільшити внесок митних служб і торгових партнерів у процес підвищення соціально-економічного добробуту країн. Рамкові стандарти дають змогу розширити можливості митних служб із виявлення відправок підвищеного ризику для подальшої роботи з ними, а також підвищити ефективність адміністрування товарів, прискорюючи, таким чином, процес митного оформлення та контролю і випуску вантажів.

Головною метою Рамкових стандартів є встановлення норм, які забезпечують безпеку ланцюга поставок і на глобальному рівні сприяють забезпеченню його визначеності та передбачуваності. Це дасть можливість безперешкодного переміщення товарів через міжнародні ланцюжки поставок шляхом запровадження заходів, які підвищують ступінь співробітництва між митними службами та взаємодії між митними органами і представниками бізнес-середовища.

Структурно Рамкові стандарти складаються з двох розділів: у першому містяться цілі та принципи, у другому – розкрито роль і місце урядових органів, митних служб і підприємницького співтовариства в реалізації названих стандартів (рис. 1).

Безсумнівно, ВМО є найбільш придатною платформою для такого роду ініціативи. Митні адміністрації мають значні повноваження, якими не володіють ніякі інші державні структури, а саме право перевіряти вантаж і товари, що надходять у країну, проходять транзитом чи вивозяться з неї. Поряд із цим митниця має право заборонити ввезення або вивезення. Проте для оптимізації зусиль щодо підвищення безпеки міжнародної ланцюга поставок товарів необхідний цілісний підхід за постійного вдосконалення заходів щодо полегшення торгівлі. Внаслідок цього митним службам слід прагнути укладати угоди про співробітництво з іншими державними відомствами.

Рамкові стандарти ВМО ґрунтуються на двох «опорах», а саме на системі угод між митними адміністраціями та на партнерських відносинах між митними службами та підприємницькою спільнотою. Дані «опори» припускають наявність набору стандартів, скомпонованих так, щоб гарантувати легке розуміння й оперативне застосування на міжнародному рівні. Більше того, Рамкові стандарти побудовані з урахуванням існуючих у СОТ заходів щодо забезпечення безпеки і полегшення торгівлі, а також програм, розроблених адміністраціями-членами.

Рамкові стандарти містять детальний перелік умов і критеріїв, яким повинні відповідати митні адміністрації та уповноважені економічні оператори, що полегшує практичне застосування принципів, що передбачаються даним інструментом. У відповідь на продемонстровану відповідність критеріям безпеки, що встановлюються Рамковими стандартами, митні адміністрації надають учасникам зовнішньоекономічної діяльності можливість оформлення їх вантажів у прискореному режимі, наприклад за допомогою застосування спрощених

форм контролю, що призводить до значного зниження транзакційних і фінансових витрат.

Разом із цим Рамкові стандарти ВМО виступають основним елементом роботи з нарощування потенціалу та виконання необхідних законотвірчих функцій. І хоча окремі аспекти Рамкових стандартів можуть бути реалізовані без інституційного розвитку, багато адміністрацій для впровадження стандартів потребують відповідного сприяння. У Рамкових стандартах ВМО передбачається відповідне сприяння в процесі інституційного розвитку тим митним адміністраціям, які приймуть Рамкові стандарти за основу своєї діяльності.

На підставі Рамкових стандартів митним службам рекомендується встановити в режимі реального часу співробітництво між митними адміністраціями за рахунок застосування сучасних електронних засобів передачі даних. Це повинно дати змогу митним органам виявляти особливо небезпечні вантажі ще до прибуття товарів. Таке нововведення є фундаментальною зміною в митному адмініструванні, оскільки митний контроль зазвичай має тенденцію концентрації на імпортованому контролі, який здійснюється у відриві від моніторингу експортних і транзитних операцій. Для досягнення цієї мети Рамкові стандарти передбачають узгодження попередніх вимог до електронної інформації для всіх форм поставок і використання послідовного підходу до управління ризиками, а також заохочує використання різноманітних засобів виявлення.

Створення системи угод між митними адміністраціями покликане забезпечити обмін своєчасної та точної інформації, що дасть змогу митним адміністраціям більш ефективно управляти ризиками. Система угод між митними службами має на меті зміцнити співробітництво між митними адміністраціями і дати їм можливість на більш ранньому етапі здійснювати контроль міжнародного ланцюга поставок товарів, наприклад у тому випадку, коли адміністрація країни-імпортера звертається до адміністрації країни-експортера з проханням провести огляд вантажу від її імені. Крім того, Рамкові стандарти передбачають за певних обставин взаємне визнання контролю.

Митна адміністрація повинна прагнути до прийняття або зміни положень і впровадження процедур, які сприяють угрупованню й оптимізації інформації, що подається на вимогу митних служб у зв'язку з митним оформленням, як для полегшення торгівлі, так і для виявлення вантажів підвищеного ризику з метою прийняття адекватних заходів.

Що стосується партнерства митних органів і бізнесу, Рамкові стандарти вводять поняття уповноваженого економічного оператора (УЕО). УЕО – це установи, які беруть участь у міжнародному ланцюжку поставок. Метою введення такого поняття є надання своєрідної допомоги учасникам зовнішньоторговельної діяльності за сприяння в митному адмініструванні. Своєю чергою, митні органи можуть використовувати свої ресурси, вивільнені від контролю над УЕО, щоб зосередитися на підприємствах і товарах, пов'язаних із високим ступенем ризику. У червні 2006 р. ВМО прийняла доповнення до Рамкових стандартів, що стосуються УЕО. Мета нововведення полягає у створенні максимального набору стандартів, що дають змогу досягти міжнародного взаємного визнання УЕО.

Основний інструмент Рамкових стандартів – застосування комплексних процедур митного контр-

олю, що вимагає наявності відповідних юридичних повноважень, які дають змогу вимагати від експортерів і перевізників заздалегідь представляти дані в митницю в електронному вигляді з метою оцінки загроз безпеки. Крім того, комплексні процедури митного контролю припускають установлення між митними адміністраціями транскордонного співробітництва з приводу оцінки ризиків та митного контролю з метою підвищення загальної безпеки і прискорення процедури випуску, для чого також необхідна належна правова база.

У ланцюжку комплексного митного контролю сам митний контроль та оцінка ризиків із метою забезпечення безпеки розглядаються як постійний спільний процес, що розпочинається в момент підготовки вантажів до експорту з постійною перевіркою їх цілісності за недопущення непотрібного дублювання заходів контролю. Митниця відправлення повинна вжити всіх необхідних заходів для того, щоб уможливити ідентифікацію даної відправки і виявлення будь-якого несанкціонованого втручання по ланцюгу поставок товарів. Що стосується морських контейнерних відправок, то будь-які такі перевірки й оцінка ризиків повинні здійснюватися до навантаження контейнера на судно. За необхідності митні адміністрації повинні змінювати свої повноваження, які визначені нормативними документами, для того щоб мати можливість повністю перевіряти вантажі підвищеного ризику.

Також необхідно зазначити, що застосування Рамкових стандартів дасть змогу митним службам світу отримувати більш широкую і повну картину міжнародного ланцюга поставок товарів і створює можливість для усунення дублювання і численних вимог щодо звітності.

В інтересах забезпечення безпеки ланцюгів поставок товарів і ланцюгів комплексного митного контролю, а саме для забезпечення повністю безпечного переміщення вантажів із моменту завантаження в контейнер до випуску з митного контролю в пункті призначення, митним органам слід застосовувати програму забезпечення цілісності пломб, яка докладно викладена в переглянутому Керівництві до Глави 6 Загального додатка до Переглянутої Кіотської конвенції. Для цього під час експорту або імпорту до того, як вантаж повантажений на транспортний засіб або в контейнер, який використовується в зовнішньоторговельних операціях, необхідно пред'явити митним службам попередню електронну вантажну експортну та імпортну декларації.

Із метою підтримки оцінки ризиків і полегшення випуску, будучи складовими частинами комплексного ланцюга митного контролю, митні адміністрації, по території яких проходить ланцюг поставок товарів, зобов'язані розглядати можливість обміну даними між митними службами, а саме щодо вантажних партій підвищеного ризику. Дана електронна система повідомлень може містити обмін повідомленнями про певні експортні операції, включаючи результати контролю, а також відповідні повідомлення про прибуття.

Точні терміни подання товарних і вантажних декларацій у митну адміністрацію під час експорту повинні встановлюватися в національному законодавстві після ретельного аналізу географічної ситуації і ділової практики, яка застосовується в різних видах транспорту, після проведення консультацій із представниками підприємницького сектора та іншими зацікавленими митними адміністраціями. Для УЕО митними службами має

бути забезпечено рівний доступ до спрощених умов незалежно від виду транспорту. Концепція «уповноваженого ланцюга поставок товарів» передбачає, що митна служба підтверджує дотримання всіма учасниками цієї міжнародної торгової угоди встановлених стандартів безпечного поводження з вантажами і відповідною інформацією [8, с. 120].

Крім ВМО, іншою опорою виконання та реалізації Рамкових стандартів є Світова організація торгівлі та зацікавлені суб'єкти зовнішньоторговельної діяльності, які визнають важливість забезпечення безпеки ланцюга поставок товарів за одночасного полегшення потоку вантажів через кордони. У цьому плані увага звертається на «Рамки СОТ для галузевих угод про співпрацю, спрямованих на підвищення безпеки ланцюга поставок товарів і полегшення торгівлі», які могли б послужити «ескізом» для створення такої системи на початковому етапі застосування Рамкових стандартів безпеки та полегшення світової торгівлі в рамках СОТ. В основі успішних партнерських відносин між митними службами та бізнесом лежать кілька найважливіших чинників, а також взаємна повага до ролі й обов'язків один одного в цій сфері.

По суті, принципи діяльності митних органів, втілені у Рамкових стандартах ВМО, цілком відповідають потребам забезпечення якісного експортного контролю продукції подвійного використання, адже за сучасними підходами виділяють дві основні функції експортного контролю. З одного боку, його розглядають як елемент нетарифного зовнішньоекономічного регулювання (що обумовлює тенденцію до спрощення процедур торгівлі), з іншого – як важливий інструмент зовнішньої політики у сфері забезпечення національної безпеки (що визначає необхідність посилення безпеки ланцюгів поставок). Окрім того, експортний контроль суттєво впливає на міжнародний трансферт високих технологій і, таким чином, на конкурентоспроможність багатьох компаній і країн.

Відтак, завданнями взаємодії державних органів з експортного контролю, з одного боку, є сприяння українським підприємствам в їхній роботі на ринках озброєнь, що є достатньо важливим джерелом доходів для держави в цілому; з іншого – це попередження та виявлення можливих порушень українськими підприємствами законодавства в галузі експортного контролю, що можуть розглядатися світовим співтовариством як недотримання Україною взятих на себе міжнародних зобов'язань [9, с. 71].

Необхідність якнайшвидшого втілення в системі експортного контролю України низки принципів Рамкових стандартів обумовлюється наявністю в неї значних недоліків у сфері оптимізації та спрощення процедур торгівлі. Україна має низку невирішених проблем у сфері експортного контролю, пов'язаних з ідентифікацією товарів, технологій та послуг як обов'язковою частиною діяльності вітчизняних експортерів. Нормативне, організаційно-технічне та інформаційне розв'язання цієї проблеми дасть змогу значно підвищити рівень ефективності зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів, що здійснюють зовнішню торгівлю товарами, послугами та технологіями подвійного використання, а також експортного контролю в цілому. Так, співвідношення товарів, технологій та послуг, що дійсно підпадають під дію норм експортного контролю, до товарів, технологій та послуг, які мають лише зовнішні ознаки такої продукції, в Україні складає одного до дев'яти.

Очевидним є те, що за такого співвідношення необхідна організована ідентифікація товарів, технологій та послуг, котра дає змогу, з одного боку, абсолютно спокійно спрямувати на експорт близько 90% товарів, технологій та послуг, які мають лише зовнішні ознаки об'єктів експортного контролю, а з іншого – обґрунтовано застосувати до іншої частки (10%) норми і процедури експортного контролю, що, не сповільнюючи їх експорту, дасть змогу поставити під міжнародний контроль їх подальше використання. Розглянуті інструменти Рамкових стандартів мають значний потенціал для досягнення такої цілі.

Висновки. Рамкові стандарти безпеки і спрощення міжнародної торгівлі створюють умови для підвищення безпеки глобального руху товарів і

послуг, а також полегшують ведення зовнішньої торгівлі та сприяють зростанню добробуту. Рамкові стандарти враховують сучасні міжнародні моделі виробництва і розподілу і ґрунтуються на них, являють собою новий спосіб ведення справ для ВМО. З одного боку, вони спрямовані на впровадження більшої стандартизації в роботі митних адміністрацій, а з іншого – це більш гнучкий інструмент, ніж міжнародний договір, який допомагає прискорити виконання домовленостей.

Поєднання в Рамкових стандартах принципів спрощення торгівлі з одночасним посиленням її безпеки актуалізує використання їх механізмів із метою вдосконалення системи експортного контролю продукції подвійного використання в Україні.

Список літератури:

1. Романенко А.М. Обґрунтування необхідності спрощення процедур міжнародної торгівлі / А.М. Романенко // Наукові праці МАУП. – 2014. – Вип. 1. – С. 205–209.
2. Гужва І.Ю. Угода СОТ про спрощення процедур торгівлі як інструмент активізації участі України в глобальних ланцюгах доданої вартості / І.Ю. Гужва // Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – Вип. 29. – С. 211–217.
3. Крижанівська А.О. Інформатизація митних процедур в рамках Угоди зі спрощення процедур торгівлі / А.О. Крижанівська // Митна справа. – 2015. – № 4. – С. 18–23.
4. Халецька А. Удосконалення державного регулювання розвитку транспортного забезпечення в контексті спрощення процедур зовнішньої торгівлі / А. Халецька // Державне управління та місцеве самоврядування. – 2015. – Вип. 3. – С. 199–206.
5. Борисенко О.П. Імплементация положень угоди СОТ зі спрощення процедур торгівлі: перші кроки України / О.П. Борисенко, О.В. Боркут // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2015. – № 4. – С. 25–30.
6. Выступление генерального секретаря Всемирной таможенной организации Мишеля Дана на 42-м заседании Совета руководителей таможенных служб государств-участниц СНГ в г. Санкт-Петербурге // Таможня. – 2006. – № 3. – С. 11–16.
7. Туржанський В.А. Спрощення митних процедур відповідно до рамкових стандартів ВМО / В.А. Туржанський // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2014. – Вип. 25. – С. 230–237.
8. Охолина Е.А. Рамочные стандарты безопасности как залог упрощения мировой торговли в деятельности Всемирной таможенной организации / Е.А. Охолина // Законность и порядок в современном обществе. – 2012. – № 9. – С. 115–121.
9. Хаустов В.В. Експортний контроль як інструмент нетарифного регулювання і механізм забезпечення національної безпеки / В.В. Хаустов // Міжнародні економічні відносини на сучасному етапі: формування та розвиток : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (4–5 березня 2016 р.). – Дніпропетровськ : Перспектива, 2016. – Ч. 1. – 132 с.

Неботов П. Г.

Киевский национальный торгово-экономический институт

РАМОЧНЫЕ СТАНДАРТЫ БЕЗОПАСНОСТИ И УПРОЩЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ КАК МЕХАНИЗМ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЭКСПОРТНОГО КОНТРОЛЯ ПРОДУКЦИИ ДВОЙНОГО НАЗНАЧЕНИЯ В УКРАИНЕ

Резюме

Рассмотрены вопросы гармонизации и модернизации международных таможенных процедур посредством введения рамочных стандартов безопасности и упрощения мировой торговли. Раскрыты сущность, основные принципы и положения рамочных стандартов по совершенствованию работы таможенных органов в сфере обеспечения безопасности цепей поставок. Проанализировано влияние введения рамочных стандартов на эффективность функционирования системы экспортного контроля продукции двойного назначения.

Ключевые слова: рамочные стандарты, безопасность, Всемирная таможенная организация, экспортный контроль, продукция двойного назначения, уполномоченный экономический оператор.

Nebotov P. H.

Kyiv National Trade and Economic Institute

FRAMEWORK OF STANDARDS TO SECURE AND FACILITATE GLOBAL TRADE AS AN IMPROVING MECHANISM OF DUAL-USE PRODUCTS EXPORT CONTROL IN UKRAINE

Summary

The article deals with the issues of international harmonization and modernization of customs procedures by introducing of framework of standards to secure and facilitate global trade. Nature, basic principles and provisions of framework of standards of work enhancement of customs authorities in the field of supply chain security are revealed. The impact of framework of standards security implementation on the efficiency of the dual-use products export control system in Ukraine is analyzed.

Key words: framework of standards, security, the World Customs Organization, export control, dual-use products, authorized economic operator.

УДК 338.33[631.1]:636

Петько С. М.

Інститут екології, економіки і права

СУТНІСТЬ ТА ПЕРЕДУМОВИ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ КОРПОРАТИВНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Статтю присвячено дослідженню суті та значенню організаційних трансформацій, які відіграють велику роль у розвитку корпорації. Виявлено, що у науковців-економістів не існує єдиної думки стосовно трактування поняття «організаційні трансформації». Існують різні підходи до розуміння організаційних корпоративних трансформацій.

Ключові слова: глобалізація, корпорація, організаційні трансформації, інформаційні технології, інновації.

Постановка проблеми. Організаційні зміни, перетворення та стратегічні трансформації сучасних корпорацій є неодмінною вимогою сучасного ринку, тому що успішна реалізація намічених трансформацій в управлінні та стратегії розвитку сучасної корпорації – це шлях до глобального конкурентного лідерства у тій галузі, в якій вона спеціалізується.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення організаційно-корпоративних та стратегічних трансформаційних процесів у діяльності корпорацій знайшло своє відображення у низці праць відомих та авторитетних фахівців-економістів таких як: Дж. Келлі, А. Арменакіс, К. Фрайлінгер, Л. Грейнер, Дж. Дак, Дж. Коттер, О.Г. Туровець, В.Ф. Шапіро, І.І. Мазур, А.П. Наливайко, С.Б. Довбня, Г.В. Широкова, О.С. Віханський, О.І. Наумов, Р.Т. Голембієвський, П. Воцлавик, Дж.М. Бартунек, Дж. Джонсон, Дж.А. Чепман, Дж. Голдсміт, К. Клок, С.Л. Вігман та ін.

Мета статті полягає у вивченні сутності організаційних корпоративних трансформацій на сучасному етапі розвитку глобальної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобалізація світової економіки виступає об'єктивним процесом, який відображає сучасний етап господарського розвитку країн світу та потреби масштабованого транснаціонального виробництва. Основними рушійними силами економічної глобалізації є незворотній динамічний процес прискорення науково-технічного прогресу і розширення діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК, ТНБ).

З огляду на сказане, не можна не зупинитися на визначенні в науковій літературі *організаційних трансформацій*, які розуміють під синонімічними термінами або «організаційні зміни», або «організаційні перетворення», або «організаційні нововведення».

Так, А.Т. Зуб зазначає, що організаційні зміни – це поступовий процес переходу корпорації на новий рівень із використанням уже існуючих ідей та концепцій в управлінні. *Організаційні перетворення* – це процес швидкої фундаментальної зміни в методах роботи корпорації, яка викликана умовами обстановки, яка швидко змінюється. *Організаційне нововведення* – процес розробки нових ідей та концепцій та впровадження їх в умови відповідної корпорації [2, с. 35–36].

Відповідно до наукових позицій А.В. Сем'янінова, *організаційні зміни в корпорації* мають такі визначення:

1) Організаційні зміни, що відбуваються в корпорації, полягають у тому, як корпорація функціонує, хто є її членами та лідерами, яку форму вона прийме та як правильно вона розподілить ресурси.

2) Організаційним елементом зміни може бути робота конкретного працівника, робочої групи,

організаційної стратегії, програми, продукту або взагалі корпорації в цілому.

3) Організаційні зміни – це трансформування корпорації між двома моментами часу (теперішнє та майбутнє).

4) Організаційні зміни визначаються як освоєння корпорацією нових ідей або моделей поведінки.

5) Процес організаційних корпоративних трансформацій – це певна послідовність подій, які призвели до очікуваної, змістовної зміни в корпорації [4, с. 9].

Аргументованим є також підхід М. Армстронга, який зазначає, що управління процесом організаційних трансформацій корпорації – це процес полегшення впровадження змін в її діяльність, а також виокремлює виділяє такі принципи управління процесом організаційних змін:

1) Усі організаційні зміни, що відбуваються в корпорації, вимагають високої зацікавленості серед працівників та сильного керівництва.

2) Розуміння організаційних змін є необхідним елементом культури корпорації, а також важелем для змін, які принесуть користь цій культурі.

3) Особи, які відповідають за впровадження організаційних змін на всіх рівнях корпоративного управління, повинні мати лідерські якості.

4) Програму організаційних змін слід розбити на етапи, за виконання яких повинні відповідати конкретні особи.

5) Розуміння вищим керівництвом стосовно успіху або невдач майбутніх організаційних змін.

6) Змінити поведінку трудового колективу набагато легше за допомогою зміни виробничого процесу, структури та систем організації, ніж зміни її культури та цінностей.

7) У будь-якій корпорації є люди, які вітають нові зміни в управлінні. Їх треба використовувати як основні «локомотиви» змін.

8) У часи глобальної конкуренції, технологічних інновацій, глобальної нестабільності зміни необхідні, а інколи й неминучі. Корпорація повинна докладати великі зусилля до роз'яснення необхідності та послідовності змін. Більш того, корпорація повинна докладати зусилля на захист тих, чий інтереси порушені змінами [1, с. 53–54].

Проте, зважаючи на дискусійність та різноплановість підходів, поняття «організаційні трансформації», «організаційні зміни», «організаційні перетворення», «організаційні нововведення» характеризують ті організаційні корпоративні «реформи», у ході яких досягаються зміни цінностей, прагнень, поведінки людей за одночасної зміни процесів, методів стратегій та систем. Корпорація не лише повинна починати продукувати щось «нове», вона повинна збільшити свої можливості для того, щоб діяти по-новому, щоб бути готовою до подальших змін.

Для досягнення стратегічного лідерства менеджери повинні зосередитися на чотирьох типах трансформацій усередині корпорації: товари та послуги, стратегія та структура, культура та технологія. У кожній корпорації є неповторний набір товарів, послуг, стратегії, структури, культури та технологій, які можна об'єднати в єдине ціле для максимального удару на обрані ринки [4, с. 89–90].

Зміни в технології – це трансформації в процесі виробництва, навичках та знаннях працівників корпорації, які надають їм можливість набутися особливу компетентність. Зміни в технології плануються для того, щоб зробити виробництво товарів та послуг більш ефективним та збільшити їхні об'єми випуску.

Зміни в товарах та послугах – трансформації, які мають відношення до кінцевих продуктів корпорації у виді товарів та послуг. Нові товари та послуги являють удосконалений старий або новий асортимент продукції. Нова продукція розробляється для того, щоб збільшити частку ринку, яка припадає на компанію, або щоб освоїти нові ринки та групи споживачів та клієнтів.

Зміни у структурі та стратегії корпорації відносяться до трансформацій в її управлінні. Тут трансформації відбуваються у структурі корпора-

ції, стратегічному менеджменті, політиці, трудових відносинах, системах взаємозв'язку, контролю та інформації, в системі фінансової звітності та планування бюджету. Зміни структури та стратегії зазвичай відбуваються зверху вниз, тобто за розпорядженням вищого керівництва, тоді як зміни в області технологій та продукції відбуваються навпаки. Зменшення розмірів корпорації, реструктуризація слугує яскравим прикладом структурних трансформацій.

Зміни в культурі мають відношення до змін у цінностях, переконаннях, очікуваннях та поведінці співробітників корпорації, причому культурні зміни торкаються ментальних моделей. Передусім це зміни в мисленні, а не в технології, структурі чи продукції. У сучасній науковій літературі реінжиніринг бізнес-процесів та впровадження системи якості відносяться до змін у культурі.

Усі окреслені вище типи змін взаємозалежні, тому що зміни в одному типі вимагають певних змін в іншому. Перші два типи організаційних змін детально розглядаються в межах інноваційного та виробничого менеджменту. Зміни у стратегії та структурі розглядаються на прикладі проведення реструктуризації управління корпорацією: вивчаються етапи проведення організаційного аналізу,

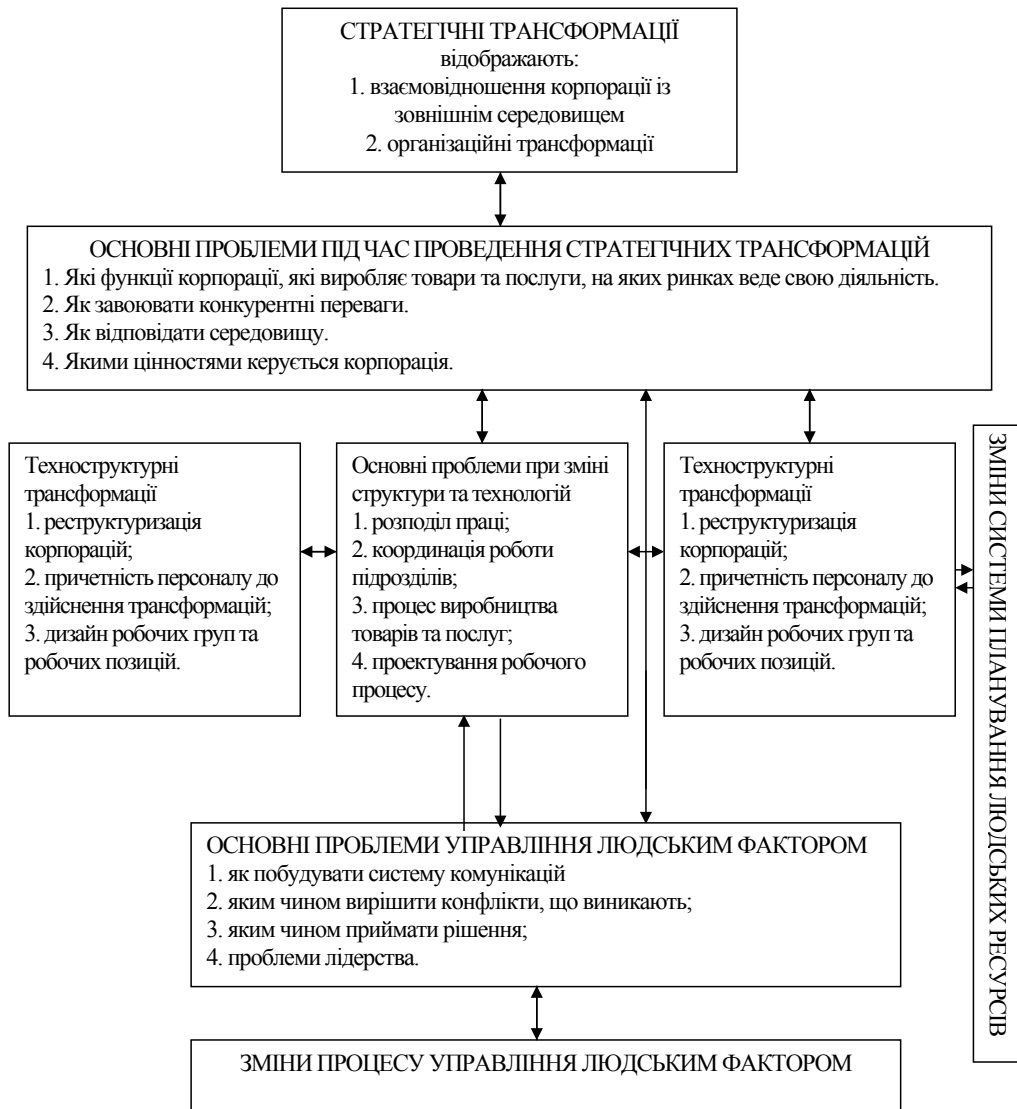


Рис. 1. Типи змін та основні проблеми корпорації

Джерело: [3, с. 49]

зв'язок між структурою та стратегією, підходи до реструктуризації управління корпорацією.

Характеризуючи процес організаційних корпоративних трансформацій, Н.Г. Куцевол зазначає, що це – послідовність дій, чітко визначених подій у корпорації, які орієнтовані на підвищення ефективності корпорації. Причому організаційні зміни, як правило, торкаються функціонування визначених функціональних областей [3, с. 48].

На нашу думку, одним із найбільш удалих трактувань терміну «організаційні зміни» є визначення, запропоноване Р. Дафтом, який провів компаративний аналіз понять «організаційні зміни» та «організаційні інновації» і за таких умов «організаційні зміни» визначає як засвоєння компанією нових ідей або моделей її поведінки та впровадження їх у діяльність компанії. «Організаційні інновації» – це прийняття нової ідеї або поведінки компанії, яка торкнеться виробництва, ринку, середовища, в якому вона функціонує. Науковець наголошує, що «організаційні зміни» та «організаційні інновації» певною мірою є так звані «організаційними реформами», за допомогою яких досягаються зміни в поведінці персоналу, цінностей компанії за одночасної зміни стратегій, методів, систем та процесів [5, с. 415].

На рис. 1 представлені основні можливі трансформації в рамках процесу організаційного розвитку корпорації: планування людських ресурсів, управління людськими ресурсами, стратегічні трансформації, технікоструктурні трансформації.

Причому трансформаційні, фундаментальні зміни в корпоративному управлінні неминучі у випадку, коли корпорація знаходиться в складному турбулентному середовищі. Так, результатом трансформацій виступають нові стратегічні орієнтири корпорації, її місія та цілі, а в процесі переходу проводиться аналіз діяльності всіх акціонерів корпорації (стейкхолдерів).

Слід підкреслити, що нині в турбулентному середовищі організаційні корпоративні трансфор-

мації виступають необхідною складовою частиною подальшого функціонування корпорації. Передумови організаційних корпоративних трансформацій подані нами в табл. 1.

Згідно з показниками табл. 1, головними передумовами трансформацій виступають технологічні, економічні, інформаційні та організаційні передумови. Так, завдяки інформаційній революції (появі інформаційних систем, глобальної мережі Internet), яка сталася у другій половині ХХ ст., відбулася докорінна зміна в корпоративному управлінні. В умовах великого попиту на інформаційні ресурси велике значення надається розробці та проектуванню корпоративних інформаційних систем, об'єктивною необхідністю чого стає інформація, яка пов'язана з динамічністю проведення економічних трансформацій та виникненням нових форм господарської діяльності, створенням інформаційних систем, які реагують на зміни стану кон'юнктури ринку та ін.

Висновки. Єдиного трактування поняття «організаційні трансформації» серед наукових доробок не простежується. Завдяки джерельній базі зарубіжних учених-економістів у статті доведено, що управління процесом організаційних трансформацій корпорації – це процес полегшення впровадження змін в її діяльність, який дає змогу корпорації після впровадження трансформацій ефективно функціонувати на відповідному ринку. Основними передумовами організаційних корпоративних трансформацій є технологічні, економічні, організаційні та інформаційні. Якщо звернути увагу на природу передумов організаційних корпоративних трансформацій, то можна сказати, що для корпорацій, які спеціалізуються у фінансовій сфері, переважно відіграють роль економічні передумови, які створюють нові форми господарювання. Що стосується нефінансових корпорацій, то тут можна виділити передусім економічні та технологічні передумови їхніх організаційних корпоративних трансформаційних процесів.

Таблиця 1

Основні передумови організаційних корпоративних трансформацій

Основні передумови	Їхня сутність
Технологічні	- доступ та впровадження нових технологій у виробництво товарів та послуг; - розповсюдження нових знань серед усіх структурних підрозділів корпорації; - інтелектуальний взаємообмін між усіма структурними підрозділами корпорації; - зменшення витрат часу на обробку, зберігання та використання інформації, що забезпечує швидку інтеграцію корпорації в глобальну економічну систему.
Економічні	- кризові явища у фінансовій та нефінансовій сферах економіки країни, де завдяки глобальній стратегії «злиття та поглинання» відбуваються організаційні корпоративні трансформації у подальшому функціонуванні двох суб'єктів господарювання; - зниження трансакційних витрат корпорації завдяки впровадженню у виробництво нових технологій, проведення інноваційно-управлінської політики розвитку корпорації та підбору кваліфікованого персоналу та ін.; - реалізація економічного ефекту великого виробництва товарів та послуг (синергетичний ефект); - конкуренція на ринках яка відбувається в глобальному масштабі; - лібералізація торгівлі товарами та послугами, ринків капіталу на глобальному рівні, що зробило великі корпорації головними господарюючими суб'єктами в сучасній економіці; - зниження кінцевої ціни на товари та послуги завдяки внутрішньокорпоративному комерційному госпрозрахунку.
Інформаційні	Інформаційні технології мають сильний вплив на ефективність функціонування корпорації, виробництво товарів та послуг, здійснення внутрішньокорпоративного управління. Формування новітніх інформаційних систем дає змогу з одного центру управляти виробництвом, яке розташоване у різних кінцях світу. Швидкий обмін інформацією створив революцію в менеджменті та маркетингу в управлінні фінансовими, інвестиційними потоками, реалізації продукції (розвиток електронної торгівлі).
Організаційні	- створення нової організаційної форми, сфера діяльності якої вийде за національні межі, що сприятиме формуванню єдиного ринкового простору, у результаті чого утворяться потужні виробничо-господарські комплекси, які будуть функціонувати на глобальному рівні; - удосконалення існуючої структури управління або формування нової інноваційної структури в управлінні корпорацією; - трансформація багатонаціональних корпорацій та інших організацій (приватних, державних) у головних діючих осіб глобальної економіки.

Джерело: побудовано автором

Список літератури:

1. Армстронг М. Менеджмент: методы и приемы / М. Армстронг ; пер. с 3-го англ. изд. – К. : Знання-Прес, 2006. – 876 с. – (Европейский менеджмент).
2. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: Теория и практика : [учебное пособие для вузов] / А.Т. Зуб. – М. : Аспект Пресс, 2002. – 415 с.
3. Семьянинов А.В. Конспект лекций по дисциплине «Управление организационными изменениями» для студентов экономического факультета / А.В. Семьянинов – М. : МАМИ, 2010. –193 с.
4. Куцевол Н.Г. Организационное развитие и управление изменениями : [учебное пособие] / Н.Г. Куцевол. – Казань, 2011. – 103 с.
5. Daft Richard L. Organization Theory and Design / Richard L.Daft. – 10th Ed., 2008. – South-Western, Gengage Learning (USA). – 670 p. Електронний ресурс. – Режим доступу : http://www.proz-x.com/stephanlangdon/Library/CESACORE/N_Daft_Organization.pdf

Петько С. М.

Институт экологии, экономики и права

**СУЩНОСТЬ И ПРЕДПОСЫЛКИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ
КОРПОРАТИВНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ**

Резюме

Статья посвящена исследованию сущности и значения организационных трансформаций, которые играют большую роль в развитии корпорации. Показано, что учёные-экономисты не имеют единого мнения насчёт трактовки термина «организационные трансформации». Существуют различные подходы к понятию организационных корпоративных трансформаций.

Ключевые слова: глобализация, корпорация, организационные трансформации, информационные технологии, инновации.

Petko S. M.

Institute of Ecology, Economics and Law

**THE MAIN POINT AND PRECONDITIONS OF CORPORATE
ORGANIZATIONAL TRANSFORMATIONS**

Summary

The article is devoted to studying of the essence and importance of the organizational transformations, which plays a prominent role in the development of corporation. It is shown that the economists haven't got the common opinion about the interpretation of «organizational transformations». There are different approaches to the understanding of the corporate organizational transformations.

Key words: globalization, corporation, organizational transformations, information technology, innovations.

УДК 339.924

Побоченко Л. М.

Сабатін О. С.

Институт міжнародних відносин

Національного авіаційного університету

**ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ
В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ**

Досліджено експортний потенціал сільськогосподарської продукції України в країни Європи в умовах євроінтеграції. Проведено аналіз географічної структури експорту продукції АПК України та оцінено структуру експорту сільськогосподарської продукції до ЄС. Розглянуто основні перешкоди для сільськогосподарських підприємств України на ринки ЄС в умовах євроінтеграції та висвітлено прогноз щодо подальшої співпраці України з Європою в контексті торгівлі продукцією АПК.

Ключові слова: сільське господарство, євроінтеграція, експортний потенціал, аграрний сектор, конкурентоспроможність, структура експорту, сільськогосподарська продукція.

Постановка проблеми. Україна переживає серйозну економічну кризу, падіння валового внутрішнього продукту, високий рівень інфляції та безробіття. Через війну на Донбасі обвалився експорт продукції машинобудування, металургії та інших галузей промисловості України. А ось сільське господарство – чи не єдина галузь української економіки, яка в умовах війни показала

незначне зменшення обсягів виробництва аграрної продукції.

Попри несприятливу цінову кон'юнктуру на світових ринках за 12 місяців 2015 р. позитивне сальдо зовнішньої торгівлі в АПК України становило 11,1 млрд. дол. США. Це рекордний показник за всю історію незалежності України. Загальний експорт за 2015 р. склав 14,8 млрд. дол. США.

Список літератури:

1. Армстронг М. Менеджмент: методы и приемы / М. Армстронг ; пер. с 3-го англ. изд. – К. : Знання-Прес, 2006. – 876 с. – (Европейский менеджмент).
2. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: Теория и практика : [учебное пособие для вузов] / А.Т. Зуб. – М. : Аспект Пресс, 2002. – 415 с.
3. Семьянинов А.В. Конспект лекций по дисциплине «Управление организационными изменениями» для студентов экономического факультета / А.В. Семьянинов – М. : МАМИ, 2010. –193 с.
4. Куцевол Н.Г. Организационное развитие и управление изменениями : [учебное пособие] / Н.Г. Куцевол. – Казань, 2011. – 103 с.
5. Daft Richard L. Organization Theory and Design / Richard L.Daft. – 10th Ed., 2008. – South-Western, Gengage Learning (USA). – 670 p. Електронний ресурс. – Режим доступу : http://www.proz-x.com/stephanlangdon/Library/CESACORE/N_Daft_Organization.pdf

Петько С. М.

Институт экологии, экономики и права

**СУЩНОСТЬ И ПРЕДПОСЫЛКИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ
КОРПОРАТИВНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ**

Резюме

Статья посвящена исследованию сущности и значения организационных трансформаций, которые играют большую роль в развитии корпорации. Показано, что учёные-экономисты не имеют единого мнения насчёт трактовки термина «организационные трансформации». Существуют различные подходы к понятию организационных корпоративных трансформаций.

Ключевые слова: глобализация, корпорация, организационные трансформации, информационные технологии, инновации.

Petko S. M.

Institute of Ecology, Economics and Law

**THE MAIN POINT AND PRECONDITIONS OF CORPORATE
ORGANIZATIONAL TRANSFORMATIONS**

Summary

The article is devoted to studying of the essence and importance of the organizational transformations, which plays a prominent role in the development of corporation. It is shown that the economists haven't got the common opinion about the interpretation of «organizational transformations». There are different approaches to the understanding of the corporate organizational transformations.

Key words: globalization, corporation, organizational transformations, information technology, innovations.

УДК 339.924

Побоченко Л. М.

Сабатін О. С.

Институт міжнародних відносин

Національного авіаційного університету

**ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ
В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ**

Досліджено експортний потенціал сільськогосподарської продукції України в країни Європи в умовах євроінтеграції. Проведено аналіз географічної структури експорту продукції АПК України та оцінено структуру експорту сільськогосподарської продукції до ЄС. Розглянуто основні перешкоди для сільськогосподарських підприємств України на ринки ЄС в умовах євроінтеграції та висвітлено прогноз щодо подальшої співпраці України з Європою в контексті торгівлі продукцією АПК.

Ключові слова: сільське господарство, євроінтеграція, експортний потенціал, аграрний сектор, конкурентоспроможність, структура експорту, сільськогосподарська продукція.

Постановка проблеми. Україна переживає серйозну економічну кризу, падіння валового внутрішнього продукту, високий рівень інфляції та безробіття. Через війну на Донбасі обвалився експорт продукції машинобудування, металургії та інших галузей промисловості України. А ось сільське господарство – чи не єдина галузь української економіки, яка в умовах війни показала

незначне зменшення обсягів виробництва аграрної продукції.

Попри несприятливу цінову кон'юнктуру на світових ринках за 12 місяців 2015 р. позитивне сальдо зовнішньої торгівлі в АПК України становило 11,1 млрд. дол. США. Це рекордний показник за всю історію незалежності України. Загальний експорт за 2015 р. склав 14,8 млрд. дол. США.

У нинішніх умовах АПК може стати локомотивом, який витягне країну з кризи, забезпечивши надходження валюти від експорту продукції. Зараз вітчизняний агропромисловий комплекс – це кожен третій долар, який надходить від експорту, це 14% загального обсягу ВВП, це вплив на глобальну продовольчу безпеку.

А в умовах євроінтеграції ринок Європи для експорту сільськогосподарської продукції є найбільш перспективним. З 1 січня 2016 р. українська економіка функціонує в умовах зони вільної торгівлі з Європейським Союзом. Природним наслідком цього є загострення конкуренції на внутрішньому та зовнішніх ринках. Проте зона вільної торгівлі – потужний стимул для піднесення вітчизняної галузі АПК на новий рівень, адже конкуренція є головною рушійною силою розвитку економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема розвитку сільського господарства в умовах співпраці з країнами ЄС приділено достатньо уваги боку таких науковців, як: І.В. Ганза [3], І.М. Івашків [5], Н.О. Дігуєнко [4], І.М. Маленька [7], Я.П. Поліщук [12] та ін. Проте результати досліджень свідчать про актуальність даної теми та доцільність її подальшого розгляду.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Окремі аспекти порушеної проблеми все ще залишаються недостатньо опрацьованими та висвітленими в науковій літературі. Насамперед йдеться про перспективи розвитку сільськогосподарського сектору на основі Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

Мета статті полягає у дослідженні експортного потенціалу сільськогосподарської галузі України в умовах євроінтеграції в контексті реалізації євроінтеграційного курсу.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах сьогодення економіка України на 50% залежить від експорту, а понад третина українського експорту – це продукція сільськогосподарської галузі. Відповідно, економічна стабільність та добробут українців визначаються тим, скільки кукурудзи, пшениці, соняшникової олії, сиру та інших видів продукції АПК Україна експортуватиме в інші країни світу, а розвиток експорту залежатиме від того, наскільки вдало Україна зможе торгувати саме з Європою – найбільшим ринком продовольства у світі.

2015 р. став роком втілення експортного потенціалу української сільськогосподарської галузі. АПК досяг практично повної зовнішньоторговельної переорієнтації з ринку Росії на ринки країн ЄС, Азії та Африки. За даними Міністерства аграрної політики та продовольства України, у 2015 р. загальна сума зовнішньоторговельного обігу аграрною продукцією становила 18,5 млрд. дол. США, з яких експорт становив 14,8 млрд. дол. США, або 38% від загального експорту України, а імпорт – 3,7 млрд. дол. США.

У 2015 р. АПК забезпечив позитивне сальдо зовнішньої торгівлі в обсязі 11,1 млрд. дол. США, що на 400 млн. дол. США більше показника попереднього року. Практично з усіма регіонами світу Україна за експортно-імпортними показниками зберігає позитивне сальдо.

Географічна структура експорту показує переорієнтацію експорту до країн Азії (частка експорту становить 45%, обсяг експорту – 6,7 млрд. дол. США), збереження основних позицій у торгівлі з країнами ЄС (28,2%, 4,2 млрд. дол. США) та африканськими країнами (13,6%, 2,02 млрд. дол.

США), деяке розширення поставок у США (0,3%, або 186 млн. дол. США), (рис. 1) [8].

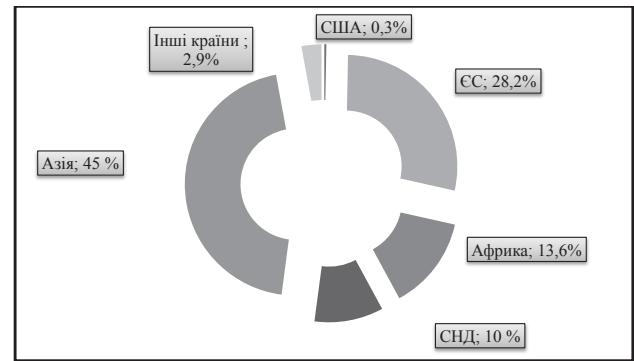


Рис. 1. Географічна структура експорту продукції АПК України в 2015 р., %

Джерело: побудовано автором за даними Міністерства аграрної політики та продовольства України

Розширення географії експорту продукції українських сільгоспвиробників дало їм змогу впоратися із наслідками закриття російського ринку. Частка українського аграрного експорту до Росії в 2015 р. зменшилася до 2% порівняно із 6% у 2014 р., при цьому він скоротився на 68% – до 300 млн. дол. США. З початку 2015 р. РФ повністю заборонила імпорт української аграрної продукції, а також вийшла з Угоди про вільну торгівлю з Україною, підвищивши мита на інші товари. Крім того, припинено транзит українських товарів до інших країн через територію Росії. Ці кроки Росія запровадила у відповідь на початок дії Угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС.

Виробники сільгосппродукції України постачають свої товари в понад 190 країн світу. У 2015 р. до десятки країн, експорт в які української сільськогосподарської продукції був найбільшим, увійшли: КНР – 7,2%, Індія – 7,8%, Єгипет – 6,9%, Іспанія – 4,9%, Туреччина – 4,8%, Нідерланди – 3,6%, Саудівська Аравія – 3,5% та Іран – 3,3% та інші країни (рис. 2) [8].

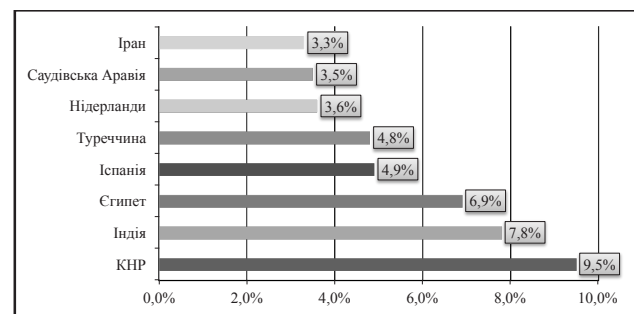


Рис. 2. Диверсифікація експорту сільськогосподарської продукції України в 2015 р., %

Джерело: побудовано автором за даними Міністерства аграрної політики та продовольства України

Зазначимо, що в 2014 р. частка Росії в експорті продукції АПК України становила 6,7%, а частка КНР була доволі незначною. Тобто відбулася переорієнтація «російського» агроекспорту на Китай, Африку та Близький Схід. Китай, Індія та низка інших країн витіснили Російську Федерацію з лідируючої позиції на 15-ту позицію в рейтингу країн – імпортерів української с/г продукції. Без-

посередньо з Китаєм в Україні на сьогодні працюють більше 20 компаній, у той час як раніше це була тільки Державна продовольчо-зернова корпорація. Водночас ведеться робота з відкриття нових ринків збуту та розширення експортних найменувань, зокрема для вітчизняних підприємств-виробників.

У 2015 р. обсяг поставок сільськогосподарської продукції України до європейських країн мав тенденцію до зростання та становив близько 29% від усього експорту. Сума експорту до ЄС у 2015 р. становила 4,2 млрд. дол. США. Відповідно, продукція АПК стала основним джерелом валютних надходжень у країну. Потрібно зазначити, що в Росію українські сільгоспвиробники експортували продукцію переробки з високою додатковою вартістю, а в ЄС Україна ввозить переважно сировину. Це має негативний вплив на сальдо торговельного балансу України, оскільки пропонується сировина, а не продукти її переробки. Основний обсяг експорту сільськогосподарських товарів України становлять злакові та олійні культури, а також комбікорм [8].

Але роль України на ринку продовольства ЄС постійно зростає. Так, за останні 10 років експорт АПК збільшився в чотири рази. Частка агропромислових товарів України становить 4%, але це дуже вагомий показник, оскільки на ринку ЄС торгують десятки країн світу. Наприклад, частка провідних експортерів аграрної продукції в ЄС у 2015 р. – Бразилії та США – становить 13% і 10% відповідно. Далі йдуть Аргентина та Китай, які займають 5% ринку ЄС, а Індонезія, Швейцарія, Туреччина – близько 4% кожна. Відповідно, місце України на європейському ринку сільськогосподарських товарів важливе тому, що ЄС є найбільшим експортером продовольства у світі.

Найбільшу частку українського експорту в Європу складає зерно. Рекордні показники експорту зернових дали змогу Україні потрапити до трійки світових експортерів цієї продукції, поступившись лише США та ЄС. Сьогодні агропромисловий комплекс України є локомотивом економіки, забезпечуючи 14% загального обсягу ВВП. Україна займає найвищі позиції у рейтингах світових експортерів аграрної продукції: перше місце в світі по постачаннях соняшникової олії, третє – кукурудзи, четверте – ячменю, шосте – пшениці, сьоме – сої та восьме – курятини (табл. 1):

Таблиця 1
Експортний потенціал аграрного сектору України в 2014/2015 МР

Показник	Місце у світі
Експорт:	
соняшникова олія	1
ріпак	2
зернові культури	3
кукурудза	3
ячмінь	4
пшениця	6
соя	7
курятини	8

Джерело: побудовано автором за даними Міністерства аграрної політики та продовольства України

У 2015 р. для понад 80 українських підприємств м'ясо-молочної галузі відкрилися ринки дев'яти країн. Серед останніх досягнень – від-

криття з 10 січня 2016 р. європейського ринку для 10 компаній – виробників молочної продукції. Крім того, Україна втричі збільшила експорт курятини в країни Європейського Союзу.

Українські товари стають все більш затребуваними на європейському ринку. Так, у 2015 р. експорт українських товарів до ЄС втричі перевищив частку продаж до Росії. Така ж ситуація склалася із сільськогосподарською продукцією. Обсяги продукції АПК з України до ЄС у 28 разів більші, ніж до Росії (рис. 3).

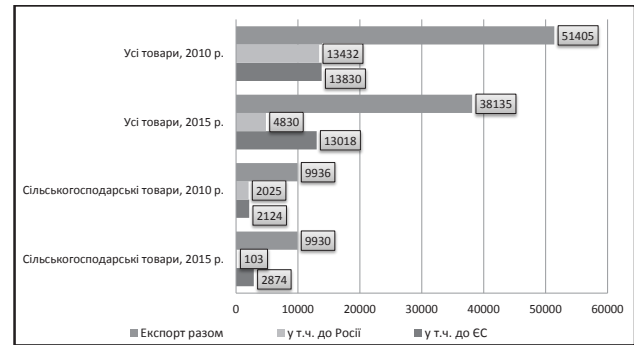


Рис. 3. Обсяги експорту сільськогосподарської продукції та товарів загальною з України в 2010 та 2015 рр., млн. грн.

Джерело: побудовано автором за даними Міністерства аграрної політики та продовольства України

Аналізуючи структуру експорту до ЄС, варто відмітити, що основу її структури становить саме сировинна продукція, зокрема зернові та зернобобові культури, частка яких – близько 31% всього експорту в ЄС, олійні культури – 23%, плоди та овочі – 2% тощо. Постачання продукції тваринництва досить незначне. А це означає, що Україна постачає сировину, яку потім на підприємствах ЄС її переробляють на харчову продукцію. Це добре для економіки в короткостроковій перспективі, коли важливий кожен долар прибутку, але погано з точки зору довгострокової перспективи, оскільки знижується конкурентоспроможність країни на світовому ринку. Для економіки, що розвивається, важливо впроваджувати постачання переробленої сировини (рис. 4) [2].

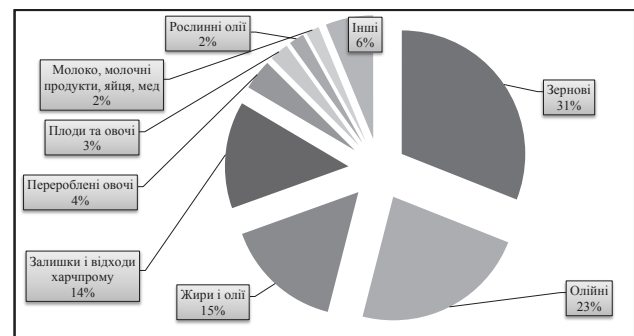


Рис. 4. Структура експорту сільськогосподарської продукції до ЄС, %

Джерело: побудовано автором за даними Міністерства аграрної політики та продовольства України

Згідно з індексом Світового банку Doing Business, Україна піднялася на 83-тє місце в 2015 р. з 112-го в 2014 р. завдяки покращанню на багатьох напрямках, включаючи дозволи на

будівельні роботи, реєстрацію нерухомості та отримання кредиту. У 2015 р. ці Україна стала країною, що вдосконалюється найшвидше у світі та увійшла до першої п'ятірки країн, що досягли прогресу за період від 2005 р.

Однак в Індексі-2015 Україна знаходиться нижче всіх подібних до неї країн у регіоні. У більшості напрямів вона відстає, особливо у сферах отримання доступу до електроенергії, сплати податків і трансграничної торгівлі. На думку фермерів, найбільшим стримуючим фактором є нестабільність ринку. Часті стрибки ціни як на ринку факторів виробництва, так і на ринку продукції спричиняють колосальні збитки. Інші головні проблеми – це нестача адекватних державної підтримки і державного регулювання. 45% фермерів зазначили, що чисельні перевірки і сертифікації гальмують інвестування [11].

Основними перешкодами для сільськогосподарських підприємств України в умовах євроінтеграції є:

- нестабільність ринку;
- нестача відповідної підтримки держави;
- зростання цін на електроенергію;
- державне регулювання;
- політична нестабільність;
- нестача фінансування;
- інфляція;
- нестача кваліфікованої робочої сили.

В Україні за останні роки, коли відбувалась зміна пріоритетів державної регіональної політики на основі кращого європейського досвіду, політика розвитку сільських територій була визначена фактично частиною політики регіонального розвитку. Для України, де рівень урбанізації є одним із найнижчих в Європі, а частка сільськогосподарського виробництва у структурі ВВП держави – найвищою серед європейських країн, політика сільського розвитку має бути однією з головних у складі державної регіональної політики. Пріоритетним завданням сьогодення для українського аграрного сектору є об'єднання зусиль місцевих громад та сільськогосподарських виробників, що в результаті забезпечить підвищення конкурентоздатності сільського господарства і сприяє розвитку сільських територій на основі принципів сталого розвитку та відповідно до стандартів ЄС і міжнародних стандартів.

Серед стратегічних пріоритетів реформ в аграрній сфері України варто виділити:

- створення стабільної правової системи, яка відповідає міжнародним і європейським стандартам, зокрема шляхом виконання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС;
- сприяння розвитку аграрної освіти, науки та сфери дорадчих послуг;
- сільський розвиток – відродження українського села;
- захист довкілля та управління природними ресурсами, зокрема лісовим та рибним господарством [1].

Євроінтеграція сприятиме зростанню продуктивності економіки та темпів технологічної модернізації під впливом конкуренції на єдиному європейському ринку та забезпеченню вільного доступу до новітніх технологій, капіталу, інформації; підвищенню кваліфікації робочої сили за умов їх вільного руху в межах єдиного ринку; створенню більш сприятливого інвестиційного середовища; істотному зростанню обсягів торгівлі

на ринку ЄС; створенню передумов для прискореного зростання обміну в галузях із підвищеним рівнем науки; підвищенню якості регулятивних інститутів у бюджетній, банківській, фінансовій сферах та корпоративному управлінні. Вступ України до ЄС є дієвим стимулом здійснення реформ в аграрній та інших галузях економіки, а ринкова конкуренція завжди сприятиме зростанню загальної ефективності економіки, підвищенню якості товарів і послуг.

Крім того, необхідно запроваджувати на українських сільгоспідприємствах європейські технічні правила, норми та стандарти, що є об'єктивною і необхідною умовою вступу України до ЄС [14].

Україна має працювати з усіма країнами, не треба концентруватися на одному чи двох напрямках. Перспективним для нас передусім є ринок Європи, Китаю та США. Є величезні можливості для збільшення експорту української сільськогосподарської продукції до КНР, в Європі Україна може потіснити конкурентів, у тому числі з Азії.

Якщо Україні вдасться закріпитися як ключовий експортер аграрної продукції на зовнішніх ринках, вона стане країною, яка забезпечує продовольчу стабільність у багатьох регіонах світу. Китаю, Індії, Саудівській Аравії та іншим країнам стануть не вигідні будь-які конфлікти в Україні, тому вони робитимуть на міжнародному рівні все можливе для того, щоб у нашій країні була збережена стабільність. Наша аграрна галузь може стати гарантом безпеки України.

Зважаючи на значний потенціал агропродовольчого сектору України, прогнозується збільшення експорту до ЄС. Його зростання буде забезпечено не тільки збільшенням експорту, але й стабілізацією обсягів імпорту з країн ЄС. Це обумовлюється низькою купівельною спроможністю населення України та підвищенням цін на імпортовану продукцію через девальвацію національної валюти.

Найбільш значущими групами експортованих з України агропродовольчих товарів будуть: кукурудза; насіння олійних культур; матеріали рослинного походження; олія; цукор, м'ясо, кондитерські вироби; пшениця та суміш пшениці і жита (меслин); мед; залишки і відходи харчової промисловості. Маючи конкурентні переваги, саме ці продукти визначатимуть реальні обсяги українського експорту до ЄС.

У 2016 р. найкращі перспективи продати свою продукцію в ЄС є у тих вітчизняних компаній, які вже мають досвід роботи на європейських ринках. Але успішна діяльність агропродовольчого сектору України в умовах зони вільної торгівлі відкриває довгострокову перспективу для нарощування обсягів продажу вітчизняної продукції не тільки в ЄС, але й в країнах третього світу.

Висновки. Підписання Угоди про асоціацію з ЄС сприяє позитивним змінам в економіці країни, особливо в секторі сільського господарства. Сьогодні українські сільськогосподарські товари активно конкурують на зовнішньоекономічних ринках країн ЄС. А потенційні можливості сільського господарства України свідчать про можливе нарощення обсягів та розширення асортименту експорту сільськогосподарської продукції в умовах євроінтеграції, чому сприятиме стабілізація економіко-політичної ситуації країни, оптимізація податкових реформ, розробка ефективних програм державної підтримки сільського господарства та залагодження військового конфлікту.

Список літератури:

1. Ведення аграрного бізнесу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ucab.ua/files/Survey/Doing/Doing_2015_ukr_web.pdf
2. Гайдуцький П. Україна – ЄС: курс вірний, хід повільний / П. Гайдуцький [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gazeta.dt.ua/international/ukrayina-yes-kurs-virniy-hid-povilniy-.html>
3. Ганза І.В. Експортний потенціал вітчизняних підприємств АПК в дискусії інтеграції до європейського ринку / І.В. Ганза // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 5. – С. 116–121.
4. Дугієнко Н.О. Конкурентоспроможність АПК України в умовах євроінтеграції / Н.О. Дугієнко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 5. – С. 81–84.
5. Івашків І.М. Зовнішньоторговельна орієнтація АПК України щодо реалізації агропродовольчої продукції на ринках ЄС / І.М. Івашків // АГРОСВІТ. – 2015. – № 19. – С. 59–62.
6. Кравченко М.В. Вплив євроінтеграції на сільське господарство України / М.В. Кравченко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 4. – С. 79–81.
7. Маленька І.М. Фінансова підтримка сільського господарства України: програмний аспект / І.М. Маленька // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 6. – С. 200–205.
8. Митяй О.В. Наукові підходи до конкурентоспроможності галузей АПК / О.В. Митяй // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2015. – № 1(1). – С. 40–45.
9. Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
10. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики і продовольства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/>
11. Політика щодо інвестування у сільське господарство [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.oecd.org/globalrelations/Agricultural_Investment_Policies_Ukraine_UKR.pdf
12. Поліщук Я.П. Стратегія сільського розвитку в Україні: євроінтеграційний вимір : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та упр. нац. госп-вом» / Я.П. Поліщук. – Житомир, 2014. – 20 с.
13. Терещенко С.І., Богінська Л.О. Ризики євроінтеграції для АПК України / С.І. Терещенко, Л.О. Богінська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://repo.sau.sumy.ua/bitstream/123456789/2839/1/Терещенко%20С.%20Л.%20Ризики%20євроінтеграції%20для%20АПК%20України.pdf>
14. Ціхановська В.М. Стратегічні пріоритети розвитку аграрної галузі України в контексті спільної аграрної політики ЄС / В.М. Ціхановська // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/12_2015/11.pdf
15. Щербина С.В. Розвиток зовнішньоторговельних перспектив агропромислового комплексу України в контексті євроінтеграції / С.В. Щербина // Державне управління: теорія та практика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.academy.gov.ua/ej/ej15/txts/12SSVUKE.pdf>

Побоченко Л. Н.

Сабатин А. С.

Институт международных отношений
Национального авиационного университета

ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

Резюме

Исследованы экспортный потенциал сельскохозяйственной продукции Украины в страны Европы в условиях евроинтеграции. Проведен анализ географической структуры экспорта продукции АПК Украины и оценена структура экспорта сельскохозяйственной продукции в ЕС. Рассмотрены основные препятствия для сельскохозяйственных предприятий Украины на рынки ЕС в условиях евроинтеграции и отображен прогноз относительно дальнейшего сотрудничества Украины с Европой в контексте торговли продукцией АПК.

Ключевые слова: сельское хозяйство, евроинтеграция, аграрный сектор, конкурентоспособность, структура экспорта, сельскохозяйственная продукция.

Pobochenko L. M.

Sabatin O. S.

Institute of International Relations of the
National Aviation University

THE EXPORT POTENTIAL OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE IN CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION

Summary

The article deals with the export potential of agricultural products of Ukraine to the EU in conditions of the European integration. The geographical structure of exports of agricultural products of Ukraine is analyzed and the structure of agricultural exports to the EU is assessed. The main barriers to export for agricultural enterprises in Ukraine to the EU markets in conditions of European integration are considered and the outlook for further cooperation between Ukraine and Europe in the context of trade of agricultural products is displayed.

Key words: agriculture, the European integration, agricultural sector, competitiveness, structure of exports, agricultural products.

УДК 339.972

Фарафонова Н. В.

Житомирська філія Київського інституту бізнесу та технологій

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОЇ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ
ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ОСНОВНІ МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ

Проаналізовано міграційну ситуацію, що склалася в ЄС. Досліджено взаємозв'язок між міграційною політикою та соціально-економічним станом країни на прикладі Швеції та виявлено негативні зміни основних макроекономічних показників. Проаналізовано динаміку та структуру індексів глобальної конкурентоспроможності Швеції та України як одного з основних показників добробуту нації. З'ясовано, що погіршення макроекономічної ситуації в Україні може мати негативний вплив на налагодження інтеграції у форматі Україна – ЄС.

Ключові слова: Європейський Союз, міграційна політика, особи, які шукають притулку (біженці), макроекономічні показники, індекс глобальної конкурентоспроможності.

Постановка проблеми. В останні роки Україна активно працює над процесом інтеграції до Європейського Союзу (ЄС), який включає в себе адаптацію зовнішньої та внутрішньої політики країни до вимог ЄС, зокрема і міграційної політики держави. Під час формування останньої варто вивчити досвід розвинених зарубіжних країн, які є членами ЄС і впроваджують раціонально обґрунтовану політику щодо міграційних процесів у суспільстві. Однією з країн, що є цікавою для дослідження і відомою завдяки своїй ліберальній міграційній політиці та високим соціальним стандартам, є Швеція, яка за рахунок мігрантів прагне створити мультикультурну націю. При цьому варто зазначити, що під час удосконалення міграційної політики України потрібно враховувати як позитивний, так негативний досвід країн – членів ЄС, адже лише раціональна міграційна політика може сприяти використанню міграційного потенціалу на користь держави, а також зумовити мінімізацію ризиків, пов'язаних із міграційними процесами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретико-методологічних питань, пов'язаних із формуванням, оцінкою та вдосконаленням міграційної політики, присвятили свої праці Г. Андерсон [17; 18], В.В. Комірна [10], О.А. Малиновська [11; 12], В.І. Олефір [14], О.О. Чуприна [10] та ін. Водночас окремі питання щодо адаптації вітчизняної міграційної політики до стандартів ЄС та її раціоналізації на користь українського суспільства потребують поглиблених досліджень, зокрема дослідження можливого впливу міграційних процесів на соціально-економічне становище країни.

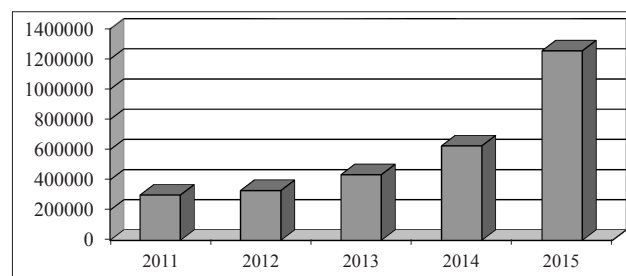
Мета статті полягає у виявленні взаємозв'язку між міграційною політикою держави, зокрема стосовно осіб, які шукають притулку (біженців), та її основними макроекономічними показниками, а також в оцінці сучасного стану економіки України та її можливих перспектив під час входу до ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Історія формування міграційної політики України відносно молода. Державна міграційна служба України була створена лише в 2010 р. відповідно до Указу Президента України. Наступного року Указом Президента було затверджено Концепцію державної міграційної політики України [7], а згодом і План заходів з її реалізації [5], а також було прийнято План заходів щодо інтеграції мігрантів в українське суспільство [6] та Закон «Про біженців та осіб, які потребують додаткового чи тимчасового захисту» [3]. У 2011 р. було затверджено Положення про Державну міграційну службу та

утворено низку територіальних органів міграційної служби. У 2012 р. було прийнято Закон «Про Єдиний державний демографічний реєстр та документи, що підтверджують громадянство України, посвідчують особу чи її спеціальний статус», в якому, зокрема, введено поняття біометричних даних [4]. Незважаючи на поступове вдосконалення законодавчо-правової бази, є ще багато прогалин, адже законодавство України щодо міграційних процесів у суспільстві, зокрема щодо біженців, має цілком відповідати Конвенції ООН [2] та Європейській конвенції про права і основоположні свободи людини [1]. До того ж повинні бути розроблені економічно обґрунтовані нормативні стандарти соціального забезпечення осіб, що шукають притулку згідно з положеннями міграційного законодавства.

Мігранти – це люди, які переміщуються з однієї місцевості (країни) в іншу місцевість (країну). Але міграція має різні типи, наприклад трудова міграція, міграція людей, що шукають притулку (як правило, це люди, що зазнали політичного, релігійного, расового чи інших тисків і потребують захисту), а також люди, які переїжджають за сімейними обставинами (як родичі, возз'єднання сім'ї або з причин усиновлення) [3].

Значну частину сучасного міграційного потоку в країни ЄС становлять особи, які шукають притулку (біженці) з країн Західної та Східної Африки та Східного Середземномор'я, зокрема із Сирії, Афганістану, Іраку, Сомалі, Еритреї. Причому протягом 2011–2015 рр. чисельність осіб, що шукали притулку в країнах ЄС, збільшилась у 4,2 рази і на кінець 2015 р. даний показник перевищував 1,25 млн. осіб. (рис. 1).



* з 2011 по 2012 р. – ЄС 27, з 2013 по 2015 р. – ЄС 28

Рис. 1. Чисельність осіб, які вперше шукали притулку для міжнародного захисту в державах – членах ЄС протягом 2011–2015 рр.

Джерело: побудовано за даними [23; 27]

Основними країнами, що надають притулок, є Німеччина, Угорщина, Швеція, Італія та Фран-

ція, які в 2015 р. прийняли, відповідно, 441,8 тис. осіб (35% від загальної чисельності заявників), 174,4 тис. (14%), 156,1 тис. (12%), 83,2 тис. (7%) та 70,6 тис. осіб (6%), що були заявниками на надання притулку [23].

Дослідження взаємозв'язку між міграційною політикою та макроекономічним становищем проведено на основі даних однієї з найбільш соціально та економічно стабільних країн – Швеції. Агентством ООН у справах біженців встановлено щорічну квоту біженців для Швеції чисельністю 1 700–1 900 осіб. Фінансування потреб міграційної служби здійснюється за рахунок бюджетних коштів, які щорічно виділяються парламентом. Протягом 2015 р. Швеція прийняла 156,1 тис. осіб, які шукали притулку, що у 82 рази перевищує квоту. Відповідно, дана ситуація відобразилася на макроекономічному становищі країни.

Для порівняння фінансові показники було перераховано в доларах США. Аналіз динаміки основних макроекономічних показників шведського суспільства (табл. 1) свідчать про їх негативні зміни протягом останніх п'яти років. Так, показник ВВП зменшився на 7,4%, ВВП на душу населення зменшився на 11,2%, а державний борг збільшився на 3,3%. Це пов'язано з приростом населення, зокрема значним зростанням чисельності біженців, яка в 2015 р. порівняно з 2011 р. збільшилась майже у 5,5 рази.

До того ж протягом останніх п'яти років рейтинг Швеції стосовно індексу людського розвитку (HDI) знизився на чотири позиції, а значення власне показника зменшилось на 0,058. Рейтинг країни стосовно індексу глобальної конкурентоспроможності (GCI) знизився на шість позицій, а значення власне показника зменшилось на 0,18.

Незначні, але негативні зміни відбулися і в структурі індексу глобальної конкурентоспроможності (рис. 2). Аналіз динаміки структури даного показника свідчить, що в 2015 р. порівняно з 2011 р. знизився показник однієї зі складових частин (стовпів) базових вимог – інституції, яка впливає на рівень конкурентоспроможності та економічного зростання – на 0,5 бали. Зміна передусім пов'язана зі зниженням питомої ваги ефективності уряду всередині батьківської категорії. Також зменшились значення показників, що входять до факторів розвитку та інноваційного потенціалу, зокрема значення складової, пов'язаної з рівнем розвитку бізнесу, зменшилось на 0,4 бали, зокрема за рахунок зниження питомої ваги таких показників, як кількість місцевих постачальників, якість місцевих постачальників та рівень маркетингу, а значення інноваційної складової зменшилось на 0,3 бали за рахунок зниження питомої ваги

витрат компаній на НДДКР, державних закупівель високотехнологічної продукції та наявності наукових та інженерних кадрів. Дані негативні структурні зміни можна пояснити, зокрема, значним збільшенням бюджетних витрат на потреби міграційної політики, які в 2015 р. порівняно з 2011 р. збільшились у 2,6 рази [20; 24].

Інші структурні елементи або ж зазнали негативних змін, або ж їх значення суттєво не змінилися. До того ж найбільш проблемними чинниками для ведення бізнесу у Швеції в 2015 р. визначено обмежувальні норми трудового законодавства, податкові ставки та складність податкового законодавства.

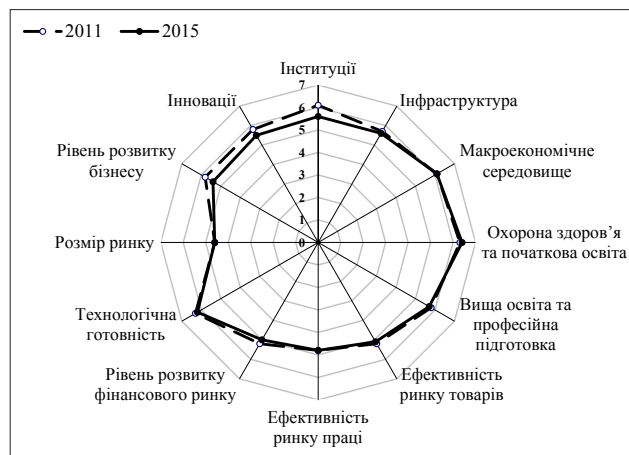


Рис. 2. Порівняння структури індексу глобальної конкурентоспроможності Швеції в 2011 та 2015 рр.
Джерело: побудовано за даними [25; 26]

Водночас динаміка основних соціально-економічних показників українського суспільства свідчить про значне погіршення макроекономічної ситуації в країні протягом останніх п'яти років (табл. 2). Показник ВВП зменшився на 44,5%, ВВП на душу населення зменшився на 40,1%, а державний борг збільшився на 21,2%. Дана ситуація зумовлена, зокрема, політичною ситуацією в державі, окупацією АРК та проведенням анти-терористичної операції на сході країни, де знаходиться частина промислових об'єктів, що раніше брали участь у формуванні ВВП.

Протягом останніх п'яти років рейтинг України стосовно індексу людського розвитку (HDI) знизився на п'ять позицій, а значення власне показника зменшилось на 0,04. Важливо зазначити, що рейтинг країни стосовно індексу глобальної конкурентоспроможності (GCI) підвищився на три позиції, а значення власне показника збільшилось

Таблиця 1

Динаміка основних макроекономічних показників шведського суспільства протягом 2011–2015 рр., %

Показник	Рік					
	2011	2012	2013	2014	2015	
ВВП за ринковими цінами	100	106,62	110,18	94,42	92,61	
ВВП на душу населення	100	105,90	108,45	92,08	88,83	
Державний борг	100	110,10	123,22	110,92	103,26	
Чисельність іммігрантів	100	106,83	120,09	131,62	139,16	
Чисельність біженців	100	148,03	183,01	274,22	549,37	
Індекс людського розвитку (HDI)	рейтинг	10	8	11	12	14
	значення	0,904	0,916	0,916	0,898	0,846
Індекс глобальної конкурентоспроможності (GCI)	рейтинг	3	4	6	10	9
	значення	5,610	5,530	5,480	5,410	5,430

Джерело: розраховано за даними [19; 21; 22; 25; 26]

на 0,03, але в 2015 р. порівняно з 2014 р. показник конкурентоспроможності України знизився на 0,11. За даними показниками в 2015 р. Україна займала, відповідно, 81-шу та 79-ту позиції зі 140 досліджуваних країн.

У структурі індексу глобальної конкурентоспроможності суттєвих змін зазнала одна зі складових базових вимог – макроекономічне середовище, значення якого в 2015 р. порівняно з 2011 р. зменшилось на 1,1 бали, зокрема за рахунок збільшення питомої ваги державного боргу (% ВВП) та зниження кредитного рейтингу країни на 28 позицій [20; 24].

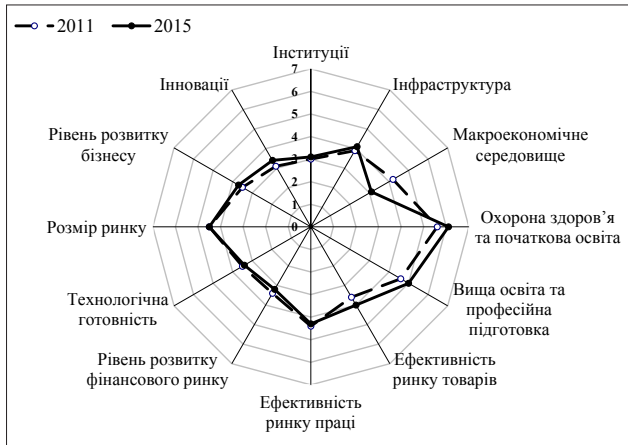


Рис. 3. Порівняння структури індексу глобальної конкурентоспроможності України в 2011 та 2015 рр.

Джерело: побудовано за даними [25; 26]

Позитивних зрушень зазнали такі стовпи, як охорона здоров'я та початкова освіта, значення показника якої збільшилось на 0,5 бали (складова базових вимог), а також вища освіта і професійна підготовка та ефективність ринку товарів, значення кожної з яких збільшилось на 0,4 бали (складові, що входять до групи посилювачів ефективності) (рис. 3). Найбільш проблемними чинниками для ведення бізнесу в Україні у 2015 р. визначено корупцію, доступ до фінансування та інфляцію.

Порівняльний аналіз структури індексів глобальної конкурентоспроможності України та Швеції в 2015 р. свідчить, про суттєву різницю між значеннями більшості складових, особливо таких стовпів, як інституції, макроекономічне середовище, технологічна готовність та інновації. Але варто зазначити, що значення таких стовпів, як охорона здоров'я, початкова освіта та розмір ринку близькі за своїми значеннями (рис. 4).

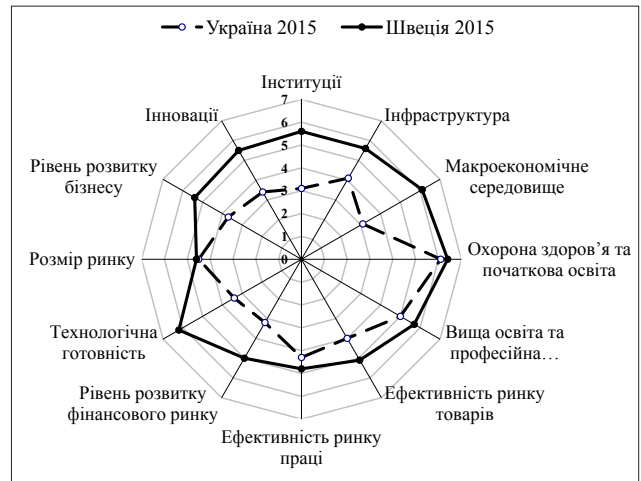


Рис. 4. Порівняння структури індексу глобальної конкурентоспроможності України та Швеції у 2015 р.

Джерело: побудовано за даними [26]

Виходячи з результатів проведеного аналізу, можна зробити висновок, що на фоні Швеції Україна не зовсім готова до нових викликів, що можуть бути пов'язані з майбутнім членством в ЄС, зокрема стосовно впровадження міграційної політики згідно зі стандартами ЄС. Фінансово-економічна та соціальна системи України на сьогодні не здатні забезпечити потреби власних громадян не говорячи вже про біженців. Так, мінімальна заробітна плата на кінець 2015 р. становила 1 378 грн. [13], а середні нарахування за житлово-комунальні послуги на одного власника особового рахунку – 863,6 грн. [15], тобто 63% мінімальної заробітної плати. При цьому варто зазначити, що загальна сума заборгованості з виплати заробітної плати на 1 січня 2016 р. становила 1 880,8 млн. грн., а рівень інфляції – 143,3% [9]. Дані показники свідчать про зниження рівня добробуту нації, що може спричинити громадські непорозуміння політичного характеру, різного роду сутички та здійснення актів громадської непокори, що в результаті відобразиться і на соціально-економічному становищі в країні. Але незважаючи на негативні аспекти, міграція має і позитивні сторони, зокрема можливість залучення висококваліфікованої робочої сили для підвищення продуктивності праці та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств, галузей, країни в цілому.

Висновки. Зважаючи на події у світі і вимоги ЄС та ООН, міграційна політика Україна має містити чіткі положення стосовно як внутрішніх, так і зовнішніх біженців, обґрунтовані нормативи їх соціального та економічного забезпечення, а також стандарти стосовно недискримінації остан-

Динаміка основних макроекономічних показників українського суспільства протягом 2011–2015 рр., % Таблиця 2

Показник	Рік					
	2011	2012	2013	2014	2015	
ВВП за ринковими цінами	100	107,74	112,35	81,82	55,49	
ВВП на душу населення	100	108,08	112,91	82,46	59,17	
Державний борг	100	108,64	123,07	155,92	121,17	
Індекс людського розвитку (HDI)	рейтинг	76	79	83	83	81
	значення	0,729	0,740	0,733	0,734	0,689
Індекс глобальної конкурентоспроможності (GCI)	рейтинг	82	73	84	76	79
	значення	4,00	4,14	4,05	4,14	4,03

Джерело: розраховано за даними [8; 16; 21; 25; 26]

ніх. Оскільки країни – члени ЄС повинні приймати біженців за власним рішенням або ж згідно з квотами, які встановлюються ЄС, а не Кабінетом Міністрів, як це є зараз регламентовано українським законодавством, Україна має бути готовою до таких дій. Зокрема. мають бути чітко розроблені політичні засади та законодавчі акти стосовно притулку відповідно до міжнародно-правових стандартів та стандартів ЄС. Готовою не лише згідно з прийнятими політичними рішеннями

(інколи популістськими), а й у плані соціально-економічного забезпечення добробуту осіб, що шукають притулку, адже всі заходи, пов'язані з питаннями біженців, зокрема забезпечення умов проживання та фінансування процесу їх інтеграції, мають фінансуватися за рахунок бюджетних коштів. До того ж державна міграційна політика на перспективу повинна враховувати всі ризики, пов'язані із взаємозв'язком з національною безпекою України.

Список літератури:

1. Конвенція про захист прав людини і основоположних свобод : Рада Європи ; Конвенція, Міжнародний документ від 04.11.1950 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_004
2. Конвенція про статус біженців : ООН ; Конвенція, Міжнародний документ, Коментар від 28.07.1951 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995_011
3. Про біженців та осіб, які потребують додаткового чи тимчасового захисту : Закон України від 08.07.2011 р. № 3671-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3671-17>
4. Про Єдиний державний демографічний реєстр та документи, що підтверджують громадянство України, посвідчують особу чи її спеціальний статус : Закон України від 20.11.2012 р. № 5492-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5492-17>
5. Про затвердження плану заходів з реалізації Концепції державної міграційної політики : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 12.10.2011 р. № 1058-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1058-2011-%D1%80>
6. Про затвердження плану заходів щодо інтеграції мігрантів в українське суспільство на 2011–2015 роки : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15.06.2011 р. № 653-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/653-2011-%D1%80>
7. Про Концепцію державної міграційної політики : Указ Президента України від 30.05.2011 р. № 622/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/622/2011>
8. Валовий внутрішній продукт України / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
9. Индекс инфляции / Финансовый портал Минфина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://index.minfin.com.ua/index/infl/?2015>
10. Комірна В.В., Чуприна О.О. Концептуальні основи міграційної політики / В.В. Комірна, О.О. Чуприна // Економічний простір. – 2013. – № 74. – С. 102–111.
11. Малиновська О.А. Завдання міграційної політики України в світлі візового діалогу з ЄС / О.А. Малиновська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://novisa.org.ua/upload/file/MalynovskaMigrationPolicyUKR.pdf>
12. Малиновська О.А. Міграційна політика в Україні: формування, зміст, відповідність сучасним вимогам / О.А. Малиновська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/files//publications/Policy_Briefing_Series/PB_01_migration_2013_ukr.pdf
13. Минимальная зарплата / Минфин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://index.minfin.com.ua/index/salary/>
14. Олефір В.І. Державна міграційна політика України (організаційно-правовий аспект) : дис. ... д-ра юрид. наук : спец. 12.00.07 «Теорія управління; адміністративне право і процес; фінансове право; банківське право» / В.І. Олефір ; Національна академія внутрішніх справ України. – К., 2005. – 443 с.
15. Оплата населенням житлово-комунальних послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ifstat.gov.ua/KONF_1/2015/12mis/PDFs/SOC.pdf
16. Офіційний курс гривні щодо іноземних валют (середній за період) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls
17. Andersson H.E. Flyktingpolitiken i framtidens EU. Svensk Information AB. – Stockholm, 2003. – 70 s.
18. Andersson H.E. Пверstatlig flyktingpolitik : staters samarbete inom suverdnitetskdnsliga omreden. Borea Bokfurlag. – Umee, 2008. – 238 s.
19. Brutto national produkten (BNP) per capita // Statistiska centralbyren i Sverige [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.scb.se/sv/>
20. Budget proposition en fir 2011 // Regeringskansliet [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.regeringen.se/contentassets/520b4eaab5eb491b98b2f8c1edc20e23/utgiftsomrade-8-migration>
21. Human Development Reports // United Nations development programme [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hdr.undp.org/en>
22. Rantor-och-valutakurser // Sveriges Riksbank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.riksbank.se/sv/Rantor-och-valutakurser/>
23. Record number of over 1.2 million first time asylum seekers registered in 2015 // Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/documents/2995521/7203832/3-04032016-AP-EN.pdf/790eba01-381c-4163-bcd2-a54959b99ed6>
24. Statens budget 2015 i siffror // Regeringskansliet [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.regeringen.se/artiklar/2015/04/statens-budget-2015-i-siffror/>
25. The Global Competitiveness Report 2011-2012 // World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf
26. The Global Competitiveness Report 2015-2016 // World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf
27. The number of asylum applicants in the EU jumped to more than 625000 in 2014 // Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/6751779/3-20032015-BP-EN.pdf/35e04263-2db5-4e75-b3d3-6b086b23ef2b>

Фарафонова Н. В.

Житомирский филиал Киевского института бизнеса и технологий

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ МИГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Резюме

Проанализирована миграционная ситуация в ЕС. Исследована взаимосвязь между миграционной политикой и социально-экономическим положением страны на примере Швеции и выявлены негативные изменения основных макроэкономических показателей. Проанализированы динамика и структура индексов глобальной конкурентоспособности Швеции и Украины как одного из основных показателей благосостояния нации. Установлено, что ухудшение макроэкономической ситуации в Украине может оказать негативное влияние на налаживание интеграции в формате Украина – ЕС.

Ключевые слова: Европейский Союз, миграционная политика, лица, ищущие убежища (беженцы), макроэкономические показатели, индекс глобальной конкурентоспособности.

Farafonova N. V.

Zhytomyr branch of the Kiev Institute of Business and Technology

FEATURES OF MODERN MIGRATION POLICY AND ITS INFLUENCE ON THE BASIC MACROECONOMIC INDICATORS

Summary

Analyzed the migration situation in the EU. Investigated the relationship between migration policy and socio-economic situation on the example of Sweden and found negative changes in basic macroeconomic indicators. Analyzed the dynamics and structure of the Sweden and Ukraine's Global Competitiveness Index, as one of the main indicators of the nation's welfare. It is researched that the deterioration of the macroeconomic situation in Ukraine can have a negative effect on the process of Ukraine-EU integration.

Key words: European Union, migration policy, people seeking asylum (refugee), macroeconomic indicators, the Global Competitiveness Index.

УДК [334.752:007]339.97

Хитра О. В.

Хмельницький національний університет

СИНЕРГЕТИЧНИЙ МЕХАНІЗМ СПІЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Розкрита синергетична сутність спільного підприємства як форми когерентного сполучення складових зовнішньоекономічних потенціалів різнонаціональних партнерів з метою підвищення ефективності їх участі у міжнародних економічних відносинах за рахунок генерування ефекту емерджентності. Встановлена роль спільних підприємств у посиленні нелінійності процесів глобалізації світової економіки та формуванні нових атрактивних структур її розвитку на сучасному етапі. Обґрунтована логіка поєднання процесів організації та самоорганізації в ході еволюції спільного підприємства як складної соціально-економічної системи, що демонструє часті відхилення від стану рівноваги і функціонує за принципами нелінійності, відкритості, дисипативності. Розглянуто процес розвитку спільного підприємства крізь призму теорій бифуркацій, атракторів та флуктуаційних впливів. Виконано порівняльний аналіз моделей менеджменту спільних підприємств з точки зору наявного в них потенціалу щодо інформаційного впорядкування системи та протидії ентропійним тенденціям.

Ключові слова: атрактор, бифуркація, емерджентність, ентропія, самоорганізація, синергізм, спільне підприємство, флуктуація.

Постановка проблеми. В умовах інтенсивного розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та глобалізації світової економіки особливо гостро постає проблема раціонального використання іноземних інвестицій. Як показує світовий досвід, найбільш високої ефективності можна досягти у разі гармонійного поєднання зусиль партнерів з різних країн, що втілюється у формі спільного підприємства.

Згідно з визначенням Комітету ОЕСР, спільні підприємства (СП) – це усі форми угод, завдяки яким діяльність двох або більше фірм функціонально інтегрується (не повністю, але частково); це можуть бути операції у сфері закупівель та продажу, НДДКР, видобутку природних ресурсів,

виробництва продукції, інжинірингу, будівництва тощо. У доповіді Європейської економічної комісії з питань спільного підприємства СП тлумачиться як підприємство, корпорація або товариство, створене двома або кількома компаніями, індивідами чи організаціями, принаймні одна з яких, мотивуючись отриманням прибутку, прагне до розширення своєї діяльності за рахунок нового бізнесу на довгочасній основі.

У вітчизняному законодавстві правовий простір для діяльності СП формується передусім положеннями Законів України «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про режим іноземного інвестування» та Господарського кодексу України. Так, у Законі «Про зовнішньоекономічну

Фарафонова Н. В.

Житомирский филиал Киевского института бизнеса и технологий

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ МИГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Резюме

Проанализирована миграционная ситуация в ЕС. Исследована взаимосвязь между миграционной политикой и социально-экономическим положением страны на примере Швеции и выявлены негативные изменения основных макроэкономических показателей. Проанализированы динамика и структура индексов глобальной конкурентоспособности Швеции и Украины как одного из основных показателей благосостояния нации. Установлено, что ухудшение макроэкономической ситуации в Украине может оказать негативное влияние на налаживание интеграции в формате Украина – ЕС.

Ключевые слова: Европейский Союз, миграционная политика, лица, ищущие убежища (беженцы), макроэкономические показатели, индекс глобальной конкурентоспособности.

Farafonova N. V.

Zhytomyr branch of the Kiev Institute of Business and Technology

FEATURES OF MODERN MIGRATION POLICY AND ITS INFLUENCE ON THE BASIC MACROECONOMIC INDICATORS

Summary

Analyzed the migration situation in the EU. Investigated the relationship between migration policy and socio-economic situation on the example of Sweden and found negative changes in basic macroeconomic indicators. Analyzed the dynamics and structure of the Sweden and Ukraine's Global Competitiveness Index, as one of the main indicators of the nation's welfare. It is researched that the deterioration of the macroeconomic situation in Ukraine can have a negative effect on the process of Ukraine-EU integration.

Key words: European Union, migration policy, people seeking asylum (refugee), macroeconomic indicators, the Global Competitiveness Index.

УДК [334.752:007]339.97

Хитра О. В.

Хмельницький національний університет

СИНЕРГЕТИЧНИЙ МЕХАНІЗМ СПІЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Розкрита синергетична сутність спільного підприємства як форми когерентного сполучення складових зовнішньоекономічних потенціалів різнонаціональних партнерів з метою підвищення ефективності їх участі у міжнародних економічних відносинах за рахунок генерування ефекту емерджентності. Встановлена роль спільних підприємств у посиленні нелінійності процесів глобалізації світової економіки та формуванні нових атрактивних структур її розвитку на сучасному етапі. Обґрунтована логіка поєднання процесів організації та самоорганізації в ході еволюції спільного підприємства як складної соціально-економічної системи, що демонструє часті відхилення від стану рівноваги і функціонує за принципами нелінійності, відкритості, дисипативності. Розглянуто процес розвитку спільного підприємства крізь призму теорій бифуркацій, атракторів та флуктуаційних впливів. Виконано порівняльний аналіз моделей менеджменту спільних підприємств з точки зору наявного в них потенціалу щодо інформаційного впорядкування системи та протидії ентропійним тенденціям.

Ключові слова: атрактор, бифуркація, емерджентність, ентропія, самоорганізація, синергізм, спільне підприємство, флуктуація.

Постановка проблеми. В умовах інтенсивного розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та глобалізації світової економіки особливо гостро постає проблема раціонального використання іноземних інвестицій. Як показує світовий досвід, найбільш високої ефективності можна досягти у разі гармонійного поєднання зусиль партнерів з різних країн, що втілюється у формі спільного підприємства.

Згідно з визначенням Комітету ОЕСР, спільні підприємства (СП) – це усі форми угод, завдяки яким діяльність двох або більше фірм функціонально інтегрується (не повністю, але частково); це можуть бути операції у сфері закупівель та продажу, НДДКР, видобутку природних ресурсів,

виробництва продукції, інжинірингу, будівництва тощо. У доповіді Європейської економічної комісії з питань спільного підприємства СП тлумачиться як підприємство, корпорація або товариство, створене двома або кількома компаніями, індивідами чи організаціями, принаймні одна з яких, мотивуючись отриманням прибутку, прагне до розширення своєї діяльності за рахунок нового бізнесу на довгочасній основі.

У вітчизняному законодавстві правовий простір для діяльності СП формується передусім положеннями Законів України «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про режим іноземного інвестування» та Господарського кодексу України. Так, у Законі «Про зовнішньоекономічну

діяльність» спільні підприємства трактуються як підприємства, що базуються на спільному капіталі суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, на спільному управлінні й на спільному розподілі результатів і ризиків [1]. Відповідно до Господарського кодексу, підприємство, у статутному капіталі якого іноземна інвестиція становить не менше десяти відсотків, визнається підприємством з іноземними інвестиціями [2]. Як зазначається у Законі «Про режим іноземного інвестування», іноземні інвестиції можуть здійснюватися, зокрема, у формі часткової участі у підприємствах, що створюються спільно з українськими юридичними і фізичними особами, або придбання частки діючих підприємств [3].

У західній літературі термін «joint venture» виник у Великобританії для позначення об'єднань, які займалися заморською торгівлею у XVI-XVII ст. Чимало дослідників схильні вбачати у промисловому підприємстві, заснованому в Пруссії у 1815 р. бельгійською фірмою «Кокеріль», прообраз одного з перших СП, оскільки і самі власники, і технологія виробництва були не бельгійськими, а англійськими. Приблизно з цього часу взаємне змішування капіталів різних країн, що супроводжувалося використанням техніки і технології різного національного походження, стає все більш інтенсивним. В період між двома світовими війнами спільне володіння одними й тими ж компаніями перепліталось з розподілом ринків збуту; у повоєнний період процес інтеграції промислово розвинутих країн отримав новий імпульс під впливом науково-технічної революції [4, с. 6-10].

На початку XX ст. СП набули значного поширення у сфері обігу, а всередині століття стали типовою формою організації виробництва монополістичним капіталом. Цьому сприяло чимало причин: прагнення «обійти» торгові бар'єри, покращити свої позиції у конкурентній боротьбі шляхом розподілу ринку, скоротити виробничі витрати, забезпечити мобілізацію капіталів тощо. Реалізація масштабних проектів висунула й сугубо технологічні завдання спеціалізації та кооперування виробництва, які втілюються у життя лише за умови узгодженості (інколи навіть синхронності) дій у багатонаціональному масштабі.

У зв'язку з процесом інтернаціоналізації ринків, збільшенням собівартості виробництва та постійним вдосконаленням технологій з'явилася тенденція до партнерства між конкуруючими підприємствами з метою подолання труднощів сучасного ринку. Якщо раніше метою створюваних спільних підприємств був дохід, одержуваний від реалізації товарів і послуг на внутрішніх ринках країн-засновників, то починаючи з середини 1990-х років майже половина СП перейшла до активних експортних операцій з третіми країнами.

Сьогодні в Україні, відповідно до Державних класифікаторів, не передбачена реєстрація підприємств з організаційно-правовою формою «спільне підприємство», і статистичною звітністю не здійснюється спеціальне відстеження динаміки створюваних СП. Втім, за даними окремих джерел, станом на 1 грудня 2012 р. в Україні було зареєстровано 4784 СП, створених до 1998 р. [5, с. 89]; порівняно з 1997 р., коли в Україні налічувалось 9901 СП, їх кількість зменшилась удвічі [6, с. 288].

Водночас, щоб проаналізувати масштаби розвитку спільного підприємництва за участю укра-

їнських суб'єктів господарювання, варто звернути увагу на тенденції прямого іноземного інвестування (табл. 1).

Таблиця 1
Участь України¹ у процесах прямого іноземного інвестування у 2010-2015 рр.

Станом на:	Прямі іноземні інвестиції в Україну, млн. дол. США	Прямі інвестиції з України, млн. дол. США
01.01.2010 р.	39175,7	6204,0
01.01.2011 р.	43836,8	6846,3
01.01.2012 р.	48991,4	6878,9
01.01.2013 р.	53679,3	6462,6
01.01.2014 р. ²	57056,4	6597,4
01.01.2015 р. ²	45744,8	6350,6
31.12.2015 р. ²	43371,4	6210,0

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя

² Без урахування частини зони проведення антитерористичної операції

Джерело: Офіційний сайт Державної служби статистики України (Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>)

Незважаючи на відносно скорочення прямих іноземних інвестицій упродовж 2014-2015 рр., надходження іноземного капіталу до економіки України є досить високими. За підрахунками В. С. Зайцева, І. А. Малюти, М. В. Бендосенка [5, с. 89], близько 80% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій є внесками іноземних партнерів до статутного капіталу створених СП. Основними формами залучення іноземних інвестицій є грошові внески та внески у вигляді рухомого чи нерухомого майна; внески у вигляді нематеріальних активів здійснюються досить рідко.

У більшості випадків інвестиції, які залучаються в Україну, спрямовані не на створення нових підприємств (і, відповідно, робочих місць), а на використання вже існуючих потужностей. Проте слід констатувати, що існує усталена група іноземних інвесторів, які сформували спільний бізнес в Україні з довгостроковою перспективою. З іншого боку, вкладення українських власників капіталу у спільні підприємства за кордоном є значно меншими, що також потребує аналізу причин такої закономірності.

Безумовно, природним середовищем для ефективного розвитку СП є ринкова економіка з притаманними їй нормативно-правовими і соціально-економічними регуляторами та відповідною інфраструктурою. Однак процеси створення та функціонування СП завжди пов'язані з низкою проблем, зумовлених різномірністю економічного, правового, політичного і соціально-культурного середовища країн-учасниць. Звідси виникає потреба у розробці такої моделі спільного підприємства, яка забезпечила б максимальну віддачу інвестованого міжнародного капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти спільного підприємництва досліджені у наукових працях багатьох українських та зарубіжних вчених. Вагомі напрацювання в означеній сфері належать таким науковцям: М. Бендосенко, В. Білошапка, М. Бріль, К. Весельська, Б. Вілперт, Н. Вознесенська, Л. Вороніна, Н. Гнатюк, Ю. Гохберг, Е. Грицюк, Б. Дацко, Н. Жуковська, В. Зайцев, К. Іванченко, О. Кахович, Ю. Кахович, П. Кілінг, Л. Кіржнер, К. Клименко, І. Костенков, М. Кутузов, Т. Лепейко, Д. Лук'яненко,

Ю. Макогон, І. Малюта, Ю. Ніколаєв, В. Новицький, Ю. Олейников, Є. Панченко, О. Пестрецова, Н. Пітель, Л. Погребняк, С. Поліщук, Т. Попова, Н. Рак, О. Савіцька, Р. Савчук, Є. Смирнова, О. Ступак, Н. Томілін, С. Феногін, А. Філіпенко, В. Фрідман, К. Харріган, Н. Хвалинська, О. Чубукова та ін.

У багатьох працях, присвячених діяльності СП, акцентується увага на суперечливості їх економічної сутності. Як зазначав А. А. Манукян (СРСР, 1960-ті роки), головною причиною значного поширення спільних підприємств «є гнучкість цієї форми ... концентрації виробництва і капіталу. Утворення спільних товариств може «замінити» злиття монополій і організацію картелів, воно може маскувати існування картельної змови і бути її елементом, ступенем» [7, с. 42].

На наявність спільної власності на ресурси і виготовлену продукцію як невід'ємні ознаки СП вказує радянський економіст В. В. Кашин: «спільним підприємством прийнято називати таку форму господарсько-правового співробітництва з іноземним партнером, за якої створюється спільна виробнича база і виготовляється продукт, що перебуває у спільній власності партнерів» [8, с. 6]. За Є. Є. Смирновою та Н. В. Хвалинською, «спільні підприємства можна класифікувати як особливу форму асоційованої власності, специфіка якої полягає у розподілі між партнерами контролю над економічною діяльністю підприємства» [9, с. 8].

Сучасні українські дослідники розглядають спільні підприємства як безпосередню, найбільш глибоку та інтенсивну міжнародну кооперацію, де «обмін діяльністю відбувається прямо, в умовах безпосередньої сумісності праці кооперантів». Як стверджує Ю. О. Ніколаєв, у цій системі відбувається подальше поглиблення відносин товарного виробництва в умовах його широкої інтернаціоналізації [10, с. 8]. За переконанням К. Клименко, «кооперація на основі спільної власності партнерів та спільного управління частиною їх підприємницького капіталу має більш тривалий та стійкий характер, ніж інші форми міжнародного промислового кооперування» [11, с. 13-14]. Відтак, спільні підприємства відкривають широкі можливості для спеціалізації, концентрації, комбінування, диверсифікації виробництва, раціонального розміщення господарських одиниць, досягнення їх оптимальних розмірів та ін.

На відносній відособленості СП від материнських компаній акцентує увагу С. І. Феногін: «спільне підприємство – самостійна господарська одиниця, що, як правило, є технологічно й територіально відособленою, яка діє на основі угоди між учасниками, серед яких принаймні один – іноземна особа, на умовах спільного фінансування, управління, розподілу прибутків, ризиків та збитків, що несе самостійну відповідальність за своїми зобов'язаннями» [12, с. 14].

Розглянуті вище ознаки СП несуть в собі потужний потенціал синергізму, економічний базис якого вперше сформулював І. Ансофф [13] таким чином: результат спільних зусиль кількох бізнес-одиниць здатен перевищити результуючий показник їх самостійної діяльності у випадку використання сильних сторін і можливостей та мінімізації слабких сторін і нейтралізації ризиків. Активізація й інтенсифікація системоформуючих зв'язків у складних (гетерогенних) системах, як стверджує І. Г. Фадеева, може викликати когерентні (узгоджені у просторі і часі) колективні ефекти, в яких дія різнорідних за природою сил

може викликати якісні переходи (точки біфуркації), за яких ефективність функціонування системи зростає неадекватно зовнішнім впливам [14, с. 52]. З такої точки зору, спільне підприємство містить у собі потенціал стрибкоподібної зміни економічної ефективності зовнішньоекономічних операцій, що здійснюються на глобалізованих ринках.

Як зазначає О. М. Одінов, синергізм – це унікальні ресурси, невидимі активи, які виявляються й починають діяти тільки тоді, коли замість незалежного «вслування у своєму човні» організовується спільна діяльність з використання загального досвіду, поєднуються окремі види бізнесу в один ланцюговий процес, створюються спільні виробництва, логістичні системи, агропромислові комплекси, інноваційні кластери, стратегічні альянси [15, с. 66]. Доцільно також вживати поняття «синергія альянсу», що, за тлумаченням І. В. Яцкевич, виникає у разі мобілізації переваг учасників «за рахунок ефективного злиття знань, навичок, фінансових засобів, технологій, інфраструктури, засобів виробництва тощо» [16, с. 34].

О. В. Сергеева розглядає стратегічне партнерство як форму довгострокової договірної взаємодії підприємств з приводу досягнення ними стратегічних цілей та набуття конкурентних переваг на основі спільного використання ресурсів, урахування соціально-економічних інтересів партнерів, поділу відповідальності, ризиків та результатів, а також отримання синергетичного ефекту [17, с. 347]. Під синергійним ефектом стратегічної взаємодії О. М. Гребешкова пропонує розуміти зміну ефективності діяльності підприємства внаслідок взаємодії з іншими економічними організаціями, що зумовлюється виникненням так званого ефекту емерджентності та супроводжується частковою втратою кожним з партнерів їх стратегічної автономності [18, с. 82]. Крім того, формування системи взаємовигідних відносин між підприємствами можливе за умови оптимального розподілу синергійного ефекту, що здатний забезпечити баланс інтересів усіх елементів системи (тобто групи підприємств) [19, с. 18].

Заслугує уваги точка зору Н. І. Гнатюк: «спільне підприємство ... є знаряддям досягнення економічної мети, що виходить за потенційні можливості кожного з окремих учасників. ... Поєднання в межах спільних підприємств різноманітних ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових, природних, технологій, інформації тощо) за принципом їх найвищої порівняльної ефективності дає змогу досягти сукупної економії витрат виробництва як окремим партнерам, так і країнам-учасникам в цілому» [20, с. 9-10]. О. О. Кахович та Ю. О. Кахович до мотивів створення спільного підприємства також відносять ефект синергії: «дане поняття відтворює той випадок, за якого поєднання деяких факторів (сил, потенціалів, процесів) здатне забезпечити підсумковий результат, який перевищує просту суму потенціалів, які беруть участь у даному процесі» [21, с. 38].

Синергізм спільних підприємств проявляється і в тому, що їх створення прискорює впровадження міжнародних стандартів якості і сучасних технічних регламентів, що у свою чергу сприяє підвищенню якості продукції. Крім того, К. А. Весельська акцентує увагу на позитивній ролі СП у залученні сучасних методів міжнародного маркетингу та передового управлінського досвіду. Як наслідок, для підприємств, що перебувають у

спільній власності, характерний високий рівень інноваційної культури. Дослідниця зазначає, що для посилення інноваційно-інвестиційного потенціалу необхідно ґрунтовно підбирати партнерів, керуючись принципом отримання синергійного ефекту [22, с. 167].

Загалом, варто погодитись з думкою Н. О. Рак, що в умовах інтернаціоналізації відбувається певна еволюція змісту поняття «спільне підприємство»: від традиційного його розуміння як форми підприємництва, яка ґрунтується на залученні іноземних партнерів до формування акціонерного капіталу підприємства, до розуміння спільного підприємства як процесу синергії різних форм зовнішньоекономічної взаємодії. Підкреслюючи роль інтелектуального капіталу у виникненні явища синергізму, дослідниця зазначає: «синергійний ефект СП обумовлюється емерджентним об'єднанням конкурентних переваг партнерів, за якого зростаючого значення набуває спільне використання нематеріальних активів» [23, с. 6].

Цілком слушною також є позиція К. А. Карачарової: «загальна мета спільного володіння власністю партнерами полягає в одержанні й посиленні взаємодоповнюючої дії активів двох або декількох підприємств, сукупний результат якої набагато перевищує суму результатів окремих дій цих підприємств». Однак, «крім єдиних цілей спільного підприємства кожен учасник може мати власні цільові настанови й мотиви, і вони далеко не завжди збігаються, а часом вступають у протиріччя один з одним» [24, с. 110]. А отже, досягнення ефекту синергізму не є «автоматичним результатом» створення спільного підприємства. Цей ефект є наслідком реалізації чітко сформованої і послідовно здійснюваної стратегії інтеграції початкових внесків та координації оперативних дій всіх учасників.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність низки досліджень, синергетичні аспекти спільного підприємства досі потребують більш глибокого обґрунтування, з огляду на неоднозначність ролі СП у процесах глобалізації світової економіки.

Формулювання цілей статті. Основними цілями проведеного дослідження є: обґрунтування синергетичної сутності спільного підприємства, що відіграє важливу роль у посиленні нелінійності процесів глобалізації світової економіки; пояснення логіки біфуркаційних трансформацій організаційно-економічного механізму спільного підприємства, що відбуваються завдяки гармонійному поєднанню чинників організації й самоорганізації у процесі вибору та реалізації стратегічної цілі, або атрактора розвитку СП; здійснення порівняльного аналізу моделей менеджменту СП у контексті оцінювання перспектив досягнення системою ентропійно-інформаційного балансу.

Виклад основного матеріалу. Розглядаючи характеристики СП у контексті синергетичної парадигми (рис. 1), доречно вказати

на надвисокий рівень складності цієї економічної системи, нелінійний характер взаємодії партнерів, труднощі з досягненням балансу інтересів, розподілом ризиків і прибутків, а також часткове порушення традиційних причинно-наслідкових зв'язків, неповну детермінованість і багатоваріантність обраної стратегії співробітництва.

На основі узагальнення існуючих напрацювань сформулюємо авторське визначення синергізму СП: синергізм спільного підприємства – це ефект стрибкоподібної зміни ефективності здійснення зовнішньоекономічних операцій, що базується на виробленні партнерами з різних країн такої стратегії співробітництва, яка дозволяє за рахунок гармонійного поєднання економічних інтересів та інвестиційних внесків (в тому числі комбінування знань, навичок, фінансових ресурсів, технологій, інфраструктури, засобів виробництва тощо), раціонального поділу відповідальності, ризиків та результатів досягати оптимального рівня використання належних їм ресурсів (з урахуванням можливостей глобального бізнес-середовища) і нейтралізації «слабких місць» їх економічних потенціалів (з попередженням загроз з боку зовнішнього середовища). Означений ефект, таким чином, є своєрідною точкою оптимуму між партнерськими та конкурентними відносинами, розбіжності між якими перестають бути принциповими в умовах побудови «мережевої економіки».

Безумовно, за допомогою створення спільних підприємств, як стверджує Н. З. Жуковська, успішно розв'язуються такі питання, як удосконалення зовнішньоекономічних відносин між країнами; впровадження нових прогресивних технологій, «ноу-хау»; завоювання нових ринків збуту; підвищення ефективності господарювання; наближення до міжнародних стандартів; забезпечення зайнятості населення; набуття міжнародного досвіду у сфері менеджменту [25, с. 6-7].

Разом з тим, виключно нелінійною є роль СП у розвитку конкурентних відносин: з одного боку, завдяки спільним підприємствам конкуренція посилюється (з появою на ринку нових конкурентів, що привносять технологічні, продуктові, управлінські інновації), а з іншого – обмежується (у разі встановлення контролю над значною частиною ринку і, особливо, якщо СП створюються на основі вертикальних виробничих зв'язків між фірмами, які раніше були конкурентами). У цьому,

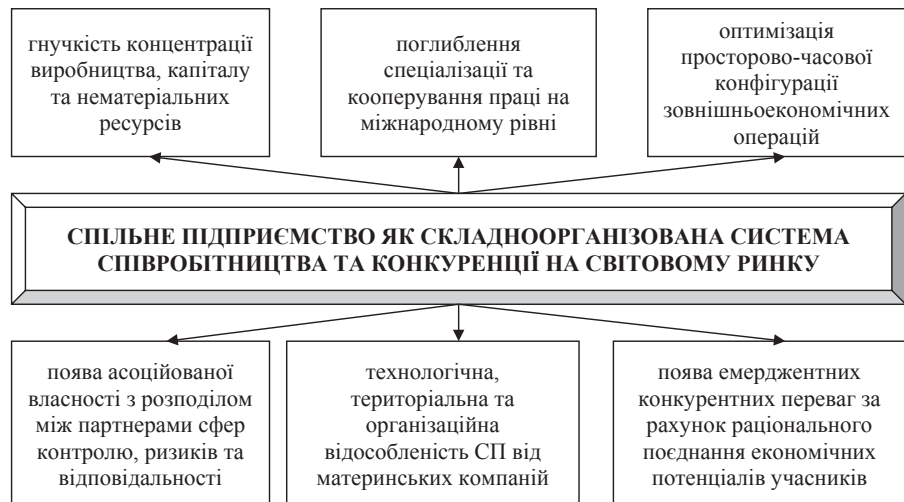


Рис. 1. Синергетичні властивості спільного підприємства

на нашу думку, проявляється роль СП у посиленні нелінійності світової економіки (рис. 2).

Як зазначають О. І. Гонти й Д. С. Пілевич [26, с. 92], інтернаціоналізацію господарської діяльності можна визнати лінійним процесом, оскільки існує прямий зв'язок між поглибленням міжнародного поділу праці і зростанням її сукупної продуктивності в межах країн-учасниць; натомість наслідки глобалізаційних процесів виявляються принципово відмінними для різних за рівнем розвитку країн, а результати не мають прямої залежності від масштабів використаних ресурсів. Глобальна економіка, набуваючи ознак дисипативності (або системної розпорошеності), починає розвиватися за принципами гетерогенності її системних утворень, за логікою економічної конвергенції. Глобалізація знаходить свій прояв в інтенсифікації обміну інформацією, працівниками, ідеями, технологіями, науковими досягненнями (і цьому, безумовно, сприяє створення значної кількості СП). Передумовою таких обмінів є наростання відкритості економічних систем, а наслідком – посилення нерівноважності процесів, що відбуваються в них.

Посилення співпраці та взаємозалежності між економічними суб'єктами створює середовище, дещо відмінне від конкурентного. Функції ринку девальвуються внаслідок знецінення механізму конкуренції, антиподом якої стають механізми конвергенції. Нова модель «співпраці – конкуренції» розглядається як «вищий ступінь гармонізованої складності», що набуває ознак «синтезу центрів» (поліцентричності), коли суб'єкти глобалізації, які зближуються та взаємодіють, не поглинаються один одним, не втрачають своєї оригінальності, а, самозбагачуючись, залишаються самими собою. Головні зусилля спрямовуються на

збереження відмінностей між окремими партнерами за одночасного визнання спільних цінностей бізнесу і прагнення до досягнення спільних цілей шляхом активного включення до процесів прийняття рішень.

Варто погодитись з І. Г. Фадєєвою, що «основними механізмами формування синергічних ефектів у складних системах є синергічна місія і система цілей корпорацій; технологічні та організаційні інновації; комбінаторика чинників виробництва, яка призводить до емерджентності і синергізму; активізація організаційно-економічних та управлінських структур корпорації, що відповідають за розвиток; інтеграція, кооперація та інші інституціональні форми співпраці» [27, с. 7].

Разом з тим, ефект синергізму може мати як позитивний, так і негативний (дисинергійний) прояв. Як показав досвід, у самих передумовах створення СП приховані основи майбутніх суперечностей і відносної нестабільності існування цих підприємств. Наприклад, доступ до ринку як взаємовигідний фактор, необхідний при створенні СП, по мірі насичення ринку втрачає своє значення, особливо у тому випадку, коли партнери не є прямими конкурентами. Щодо перспектив доступу до передової технології, актуальними залишаються «технологічні конфлікти»: технологія, що швидко змінюється, може, з одного боку, посилювати взаємозалежність між засновниками і СП, а з іншого – бути дестабілізуючим фактором для функціонування останніх. Учасники вдаються до створення СП на етапі впровадження технологічно нової продукції з метою розподілу витрат і ризиків капіталовкладень, однак по мірі стандартизації технологічних процесів потреба в СП зменшується. Чим швидше змінюються умови конкуренції, тим менш привабливими стають СП. Чим мобільніші активи фірми, що забезпечують їй конкурентні переваги, тим менш тривалим буде співробітництво засновників з тими чи іншими партнерами (збільшення капіталовкладень в СП надає стабільності їх існуванню, але водночас призводить до зменшення їх мобільності). З одного боку, прагнення до максимізації прибутку, отриманого СП, зумовлює необхідність збільшення додаткових капіталовкладень, а з іншого – ризик втратити контроль над діяльністю СП, можливість перетворення його у відокремлений товаровиробник стримує авансування засновниками додаткових капіталовкладень. Конфлікти між СП і виробничими підрозділами фірм-засновників також бувають пов'язані з різним періодом отримання прибутку, що визначається різною швидкістю обігу і розмірами авансованого капіталу. Між СП і філіалами фірм-засновників розгортається конкуренція за ринки збуту (особливо якщо ринки збуту продукції СП не визначені і є потреба створювати спеці-

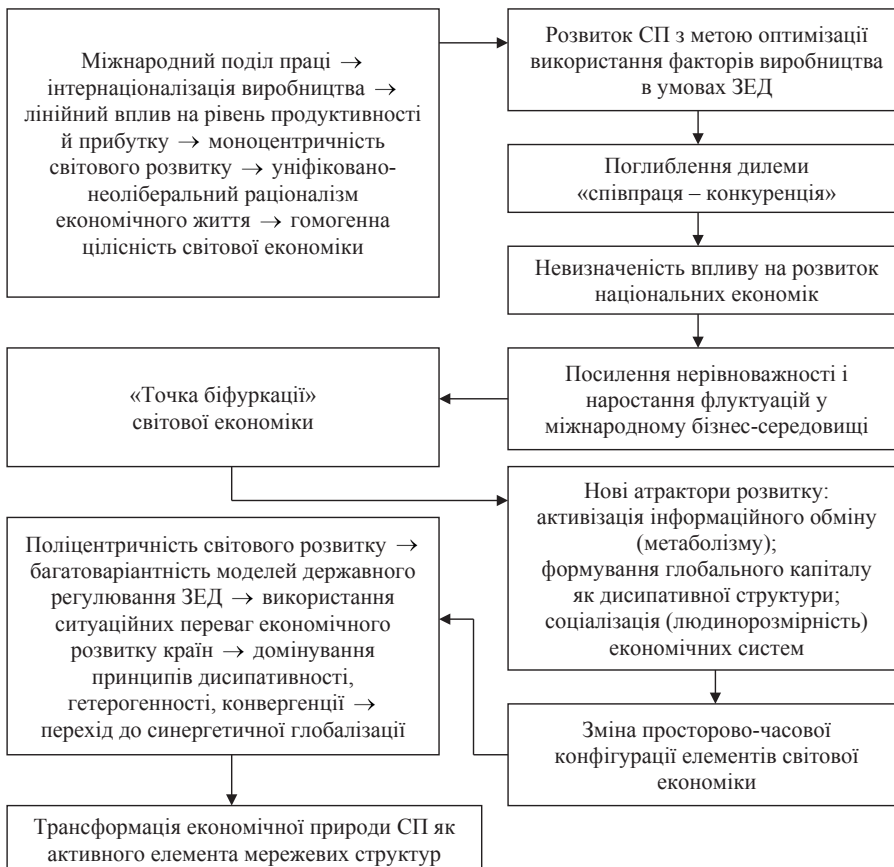


Рис. 2. Роль СП у наростанні нелінійності процесів глобалізації

альну збутову мережу), поставки сировини, отримання додаткових капіталовкладень.

Таким чином, суперечливість і потенційна конфліктність закладені у самій природі спільного підприємництва. Нелінійність економічної системи «спільне підприємство» полягає у тому, що воно виступає, з одного боку, як самостійний суб'єкт господарювання, а з іншого – як інструмент для реалізації намірів материнських компаній (табл. 2).

Рішення про створення СП асоціюється з проходженням переломних «точок біфуркації», численними флуктуаціями, наростанням ентропії і, врешті-решт, вибором атратора як аналога узгодженої місії спільного підприємства, що, по суті, виступає похідною від бізнес-цілей материнських компаній (рис. 3).

Спільне підприємство є яскравим проявом системи, функціонування якої відбувається під впливом постійного чергування процесів організації (рішення про створення СП у певний період часу, на певному ринку та у певній галузі приймають засновники, які упродовж всього часу здійснюють контроль за результатами) та самоорганізації (спільне підприємство виступає на ринку як самодостатня господарська одиниця, що під впливом різноманітних флуктуацій може «переродитися» з дочірньої компанії кількох співзасновників на об'єкт одно-

особного володіння, диверсифікувати діяльність, змінити ринкову орієнтацію і навіть стати конкурентом для материнських компаній) (рис. 4).

Особливу роль у розвитку спільного підприємства відіграє просторово-часовий аспект самоорганізації. Зокрема, просторовий аспект проявляється у тому, що засновники СП розглядають місце оптимального розміщення капіталу не тільки з позицій оптимізації вартості факторів виробництва, а також виходячи зі специфіки регіону, насамперед місцевої вартості трансакцій, обумовлених якістю і сталістю ринкових і політичних інститутів та обсягу внутрішнього ринку.

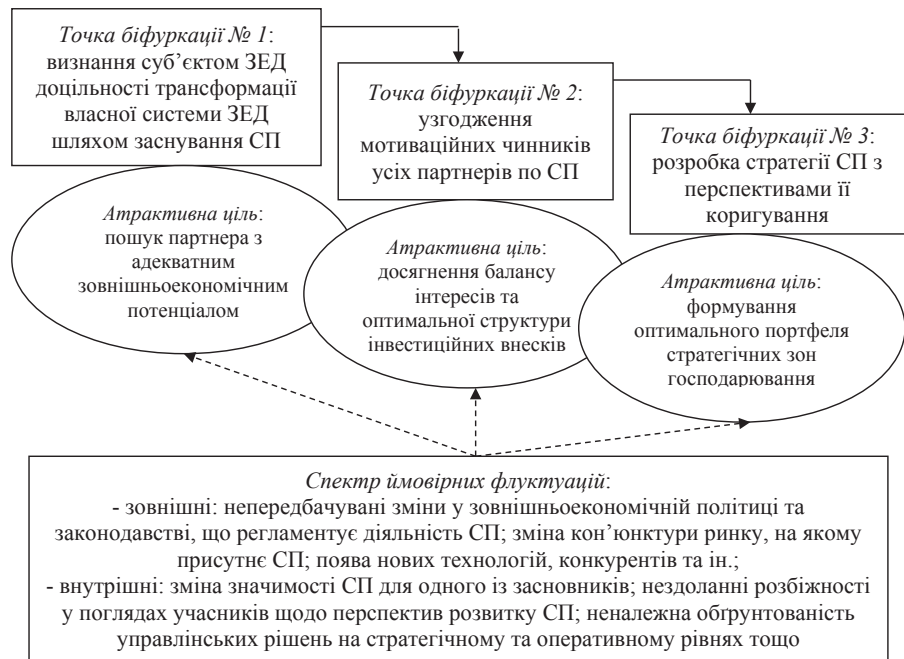


Рис. 3. Основні точки біфуркації та характер флуктуаційних впливів, що визначають рух СП до стратегічних цілей (атраторів еволюції)

Таблиця 2

Еволюція підходів до інтерпретації відносин між СП та його засновниками

Назва теорії	Короткий зміст	Передумови оптимізації відносин	Ймовірні проблеми
1. Теорія ресурсного внеску	СП трактується як поєднання матеріальних і нематеріальних ресурсів фірм-засновників	Оптимальний розподіл ресурсів досягається шляхом координації, яка здатна забезпечити економію і на масштабах, і на гнучкості діяльності	Цінність ресурсного внеску кожного з учасників може суттєво змінюватися з часом
2. Теорія агентства	Взаємостосунки між засновниками і СП розглядаються як різновид стосунків між «патроном» і його «агентом»	Контракт між «патроном» і «агентом» повинен забезпечити ефективність використання інформації та мінімізувати витрати, пов'язані з ризиком	Високий ступінь ієрархічності відносин звужує ініціативність менеджменту СП
3. Теорія соціальних обмінів	Розглядається вплив довіри, влади, співробітництва і конфліктів на характер взаємостосунків	Фактор довіри оптимізує міжособистісні, міжгрупові і міжфірмові стосунки	Прагнення до нарощування соціального капіталу і соціального ефекту може обумовити відносно зниження рівня економічного прагматизму
4. Теорії трансакційних витрат та інтерналізації	Гармонізація контрактної взаємодії, яка об'єднує зусилля учасників з метою забезпечення адаптивності та безперервності їх відносин, стає джерелом економічної цінності	Інтерналізація дозволяє знизити координаційні витрати, пов'язані зі здійсненням контрактів із зовнішніми партнерами	Можливе зростання витрат на проведення внутрішньофірмового моніторингу
5. Теорія самоорганізації	Нелінійність відносин полягає у тому, що СП виступає, з одного боку, як самостійний суб'єкт господарювання, а з іншого – як інструмент реалізації намірів материнських компаній	Лібералізація контролюючих функцій з боку засновників активізує ініціативність керівництва СП та його незалежність у баченні перспектив економічного розвитку	В умовах слабкого контролю стратегічні орієнтири СП можуть суперечити інтересам засновників та призвести до зниження їх доходів від спільного бізнесу

З цієї точки зору варто згадати ідею створення так званих «СП-тандемів»: створення одночасно двох СП в обох країнах-учасниках, з рівними частками у капіталах. Ця модель, по суті, наближена до структури транснаціональних корпорацій з розгалуженою мережею підприємств за кордоном, які охоплюють різні ланки відтворювального циклу, приносять максимум доходів і забезпечують тривалість маркетингу на світових товарних ринках.

Принципове значення має й те, що синергетика розглядає перетворення рівноваги у простір, в межах якого розширюється поле маневру і виявляється множинність різних життєздатних рішень економічної структури. Зокрема, географічна дисперсія зовнішньоекономічної діяльності СП (так само, як і ТНК) є «новою якістю динамічної рівноваги у просторі, що дає таким формам організації економічних систем життєздатність, незалежність від зовнішніх управлінських впливів та потенціал трансформації простору у зоні реалізації власних інтересів» [28, с. 82-83]. А отже, досить вагомою є роль спільних підприємств в ініціюванні трансформацій економічного простору, в якому вони здійснюють зовнішньоекономічні операції.

Часовий ракурс самоорганізації СП полягає у прискореному розвитку зовнішньоекономічної діяльності, що зазвичай набуває характеру «стрімкого, майже вибухового формування глобальних відтворювально-інвестиційних циклів» [28, с. 90].

Крім того, на прикладі спільного підприємства можна простежити закономірності зростання ентропії та її зниження в результаті інформаційного впорядкування. Як зазначає О. Ю. Чаленко [29, с. 23], ентропія в економіці включає як втрати руху матерії, так і втрати людської діяльності (управлінської, виробничої, інтелектуальної, ресурсної), які мають симбіотичний характер. Наприклад, планування має яскраво виражений

управлінський характер, дає можливість досягти поставленої мети з використанням заданих ресурсів процесу, а помилки планування визначаються як ентропія людської діяльності. Проте можуть відбутися непередбачувані зміни ресурсів (ентропія природних процесів), які істотно впливають на процес, не даючи змоги досягти запланованого результату. Це вимагає створення стратегічних і поточних планів, які коригують людську діяльність залежно від змін ентропії природи.

На думку Ю. В. Буднікової [30, с. 147-148], в економіці ентропія тісно пов'язана з показником інвестиційної привабливості підприємства, і високий показник ентропії вказує на недосконалість управління в аспекті використання інформації, отриманої ззовні. З метою її мінімізації підприємство повинне, наприклад, усунути з організаційної структури елементи, які виконують дублюючі функції; ентропія підприємства знижується завдяки тому, що зменшується кількість точок біфуркації та станів невизначеності.

Негативна ентропія (негентропія) – це наявність процесів упорядкування, зростання зв'язків між елементами системи. Кожна економічна система, намагаючись зберегти свою структурну стабільність, стійкість, протидіє ентропії через інформаційну активність, досягаючи тим самим прийнятого рівня стійкості. У цьому контексті доречно навести визначення В. А. Даниленка: стійкість – це властивість системи, яка є результатом інформаційних процесів щодо контролю матеріальних та енергетичних потоків у системі з метою протидії наростанню ентропії шляхом забезпечення оптимального балансу порядку та хаосу [31, с. 258]. При цьому, як зазначає дослідник, завдання максимізації стійкості полягає не у повному усуненні ентропії, а в забезпеченні оптимального рівня співвідношення між порядком і хаосом, яке, з одного боку, запобігало б виникненню некерованих процесів, а з іншого – не перешкоджало функціонуванню механізмів саморегуляції [31, с. 263-264]. Зокрема, зниження ентропії за рахунок зовнішніх жорстких правил зробить систему неадаптивною, оскільки певна міра хаотичності, непередбачуваності в критичних умовах спроможна продукувати резерви для її адаптації. Так, керівництву СП потрібно своєчасно діагностувати критичні точки (точки біфуркації) з метою попередження небажаного дисбалансу у взаємовідносинах із засновниками. Ще один важливий момент в управлінні – це ідентифікація атракторів з поділом останніх на бажані (компромісні) та небажані (такі, що можуть погіршити або зруйнувати партнерські відносини).

Управлінські відносини за синергетичного підходу формуються як суб'єктно-об'єктні. Керованість в них розглядається не як постійна тотальна підконтрольність, а як точкове підпорядкування з акцентом на самоорганізації (автономії, незалежності). Завдяки такій взаємодії протилежностей відбувається



Рис. 4. Логіка поєднання організаційних і самоорганізаційних аспектів розвитку спільного підприємства

постійне коригування вектора розвитку продуктивних для усіх зацікавлених сторін (і системи в цілому) відносин, а наявні протиріччя з фактора дезорганізації перетворюються у джерело соціальної синергії.

Мета управлінського впливу полягає у прийнятті керівництвом важливих управлінських рішень з можливих варіантів розвитку, що допомагають забезпечити кращу самоорганізацію системи, зменшити або повністю усунути такі перепони, як можлива часткова закритість та лінійність системи, забезпечити кращий зворотний зв'язок та інтеграцію. Модель життєздатності системи базується на законі необхідного розмаїття, який вимагає, щоб набір управлінських реакцій був не менш багатим, ніж набір можливих станів системи; і, власне, у цьому синергетичні підходи до управління відрізняються від більш традиційних, заснованих на ієрархічності і повторюваності спеціалізованих процесів в рамках управлінської структури.

Також існує думка, що хоча управлінський вплив має велике значення, особливо на ранніх і перехідних етапах розвитку системи (стан хаосу), його потрібно поступово зменшувати, спрямовуючи всі зусилля на створення умов, за яких система з мінімальним втручанням або без нього буде переходити на рівень більшої організованості. Іншими словами, управління повинне створити такий баланс зовнішніх і внутрішніх сил, щоб система не деградувала, а також відкрити нові можливості для переходу на більш високий рівень розвитку через досягнення ефекту синергії [32, с. 130].

На нашу думку, кожна з відомих моделей менеджменту СП (рис. 5) містить в собі як ризики нестримного зростання ентропії під час прийняття управлінських рішень, так і передумови для негентропійного налаштування системи на більш високий рівень інформаційної впорядкованості та інноваційності. Синергетична модель управління забезпечує, по-перше, на основі правильного визначення потреб та інтересів системи виведення її на власні напрямки трансформації; по-друге, виявлення еволюції системи на базі принципів самоорганізації та самоуправління; по-третє, налагодження інформаційних зв'язків з іншими відкритими системами й навколишнім середовищем; по-четверте, створення трансформаційного потенціалу в самій системі за рахунок безперервної взаємодії її компонентів.

Висновки і пропозиції. Згідно з синергетичним баченням, глобалізація світової економіки супроводжується непередбачуваними флуктуаціями, проходженням точок біфуркації та конкуренцією атрактивних структур. Одну з провідних ролей у цих процесах відіграють спільні підприємства, у яких концентрується потужний ефект синергізму за рахунок спільних інтересів партнерів, взаємодоповнення складових їх зовнішньоекономічних потенціалів, справедливого розподілу ризиків і доходів від спільної власності.

Спільні підприємства доцільно розглядати як складну соціально-економічну систему, яка, з одного боку, прагне рівноваги (у відносинах партнерів), але, з іншого боку, чимало чинників обумовлюють її відхилення від стаціонарного (гомеостатичного) стану. Для підтримання рівноваги в СП реалізуються загальновідомі організаційні механізми, тоді як нерівноважний стан асоціюється зі здатністю системи до самоорганізації. Самоорганізація пов'язана з проходженням безлічі точок біфуркації, в яких відбуваються якісні

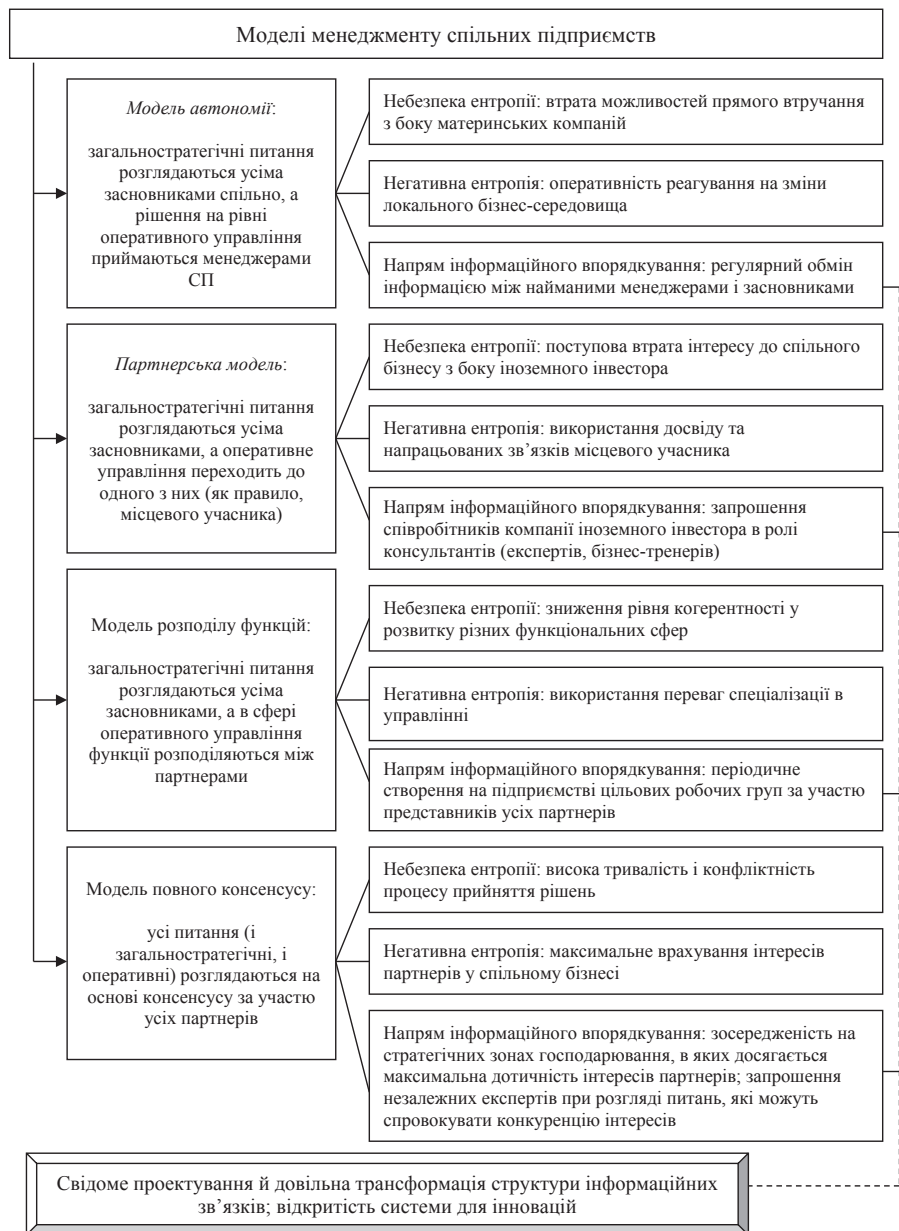


Рис. 5. Порівняльний аналіз моделей менеджменту СП у контексті перспектив досягнення ентропійно-інформаційного балансу

перетворення системи. Зокрема, СП, початково виконуючи роль дочірньої компанії стосовно засновників, з часом перетворюється (не лише де-юре, але й де-факто) у повноправного учасника міжнародних економічних відносин, який у деяких випадках може протиставити власну лінію поведінки тій, що була продиктована материнськими компаніями, і навіть стати їх конкурентом на окремих ринках та /або в галузях діяльності.

Високий рівень диверсифікованості зовнішньоекономічної діяльності СП, охоплення значної кількості територіальних ринків, відносно маніпулювання часовим чинником провокують, таким чином, непередбачувану зміну просторово-часової конфігурації світової економіки та вихід її на новий аттрактор еволюції.

Вибір моделі управління СП доречно здійснювати на засадах ентропійно-інформаційного балансу, що дає змогу виявити ризики неконтрольованого

зростання ентропії і, водночас, передбачити способи її мінімізації за рахунок постійного моніторингу і трансформації інформаційних зв'язків системи, підвищення рівня її інноваційності.

Результати виконаного дослідження можуть бути використані у процесі формування організаційної структури управління СП, що має базуватися на знаннях про загальносистемні принципи самоорганізації складних систем та забезпечувати пошук і використання оптимальних внутрішніх резервів, достатніх для самоструктуризації системи в нечітких умовах розвитку без використання значних матеріальних і часових ресурсів.

Перспективи подальших досліджень в обраному напрямку полягають у необхідності розробки алгоритму оцінювання ефекту синергізму СП та ступеня його поширення на пов'язані зі спільним підприємством соціально-економічні системи мікро-, мезо- й макrorівня.

Список літератури:

1. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
2. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
3. Про режим іноземного інвестування : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80>
4. Костенков И. Совместные компании в международной деловой практике / И. Костенков. – М. : Международные отношения, 1982. – 96 с.
5. Зайцев В. Є. Роль спільних підприємств у розвитку національного господарства України [Електронний ресурс] / В. Є. Зайцев, І. А. Малюта, М. В. Бендосенко // Вісник Академії митної служби України. Серія : Економіка. – 2013. – № 1 (49). – С. 88-96. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamsue_2013_1_15.
6. Савіцька О. П. Проблеми та тенденції розвитку спільних підприємств України [Електронний ресурс] / О. П. Савіцька, Х. М. Дюс // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.1. – С. 284-290. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnlut_2014_24.
7. Завьялов П. С. Кооперация в мире капитала: Международные аспекты промышленного кооперирования / П. С. Завьялов. – М. : Мысль, 1979. – 215 с.
8. Кашин В. В. Рубль плюс доллар: как организовать совместное предприятие / В. В. Кашин. – М. : Мол. гвардия, 1989. – 336 с.
9. Смирнова Е. Е. Совместные предприятия: закономерности возникновения и перспективы развития / Е. Е. Смирнова, Н. В. Хвальнская. – М. : Изд-во МГУ, 1988. – 164 с.
10. Ніколаєв Ю. О. Економічні проблеми розвитку спільних підприємств на сучасному етапі : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.01.01 / Ю. О. Ніколаєв; Дніпропетр. держ. аграрний ун-т. – Дніпропетровськ, 1997. – 17 с.
11. Клименко К. О. Створення спільних підприємств як засіб включення України у світогосподарські зв'язки : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.05.03 / К. О. Клименко; НАН України; Ін-т світ. ек-ки і міжнар. відн. – К., 1995. – 24 с.
12. Феногін С. І. Роль спільних підприємств у процесі ринкової трансформації економіки України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.14 / С. І. Феногін; Київ. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 1993. – 18 с.
13. Ансофф И. Синергизм и деловые способности компании / И. Ансофф, Э. Кемпбелл, К. С. Лачс // Стратегический синергизм. – СПб. : Питер, 2004. – С. 36-58.
14. Фадеева І. Г. Сутність корпоративного управління та основи формування системно-синергічного підходу до оцінки його ефективності [Електронний ресурс] / І. Г. Фадеева // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 6. Т. 1. – С. 46-54. – Режим доступу : http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/VKNU-ES-2013-N6-Volume1_206.pdf
15. Одінецов О. М. Оцінка результативності функціонування підприємств агропродовольчого ринку з урахуванням синергічного ефекту [Електронний ресурс] / О. М. Одінецов // Економіка АПК. – 2014. – № 3. – С. 65-71. – Режим доступу : <http://eaprk.org.ua/contents/2014/03/65>
16. Яцкевич І. В. Оцінювання ефекту синергії альянсу [Електронний ресурс] / І. В. Яцкевич // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 2. – С. 33-38. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2014_2_6
17. Сергеева О. В. Концепція синергізму в обґрунтуванні ефективності стратегічного партнерства підприємств: теоретико-методичний аспект [Електронний ресурс] / О. В. Сергеева // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1 (5). Том 2. – С. 346-355. – Режим доступу : <http://duep.edu/uploads/vidavnitstvo-15-16/13584.pdf>
18. Гребешкова О. М. Ефективність стратегічного партнерства підприємств: проблеми виявлення та способи оцінки [Електронний ресурс] / О. М. Гребешкова // Економіка та підприємництво : зб. наук. праць молодих учених та аспірантів; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана»; відп. ред. С. І. Дем'яненко. – 2009. – Вип. 22. – С. 78-84. – Режим доступу : <http://ir.kneu.kiev.ua:8080/handle/2010/496>
19. Вовк В. М. Синергетична парадигма управління підприємством в конкурентному середовищі [Електронний ресурс] / В. М. Вовк, Н. І. Камінська, І. М. Шиш // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія : Економічні науки. – 2012. – № 1 (56). Том 2. – С. 14-23. – Режим доступу : <http://econjournal.vsaau.org/files/pdfa/618.pdf>
20. Гнатюк Н. І. Спільне підприємництво в умовах ринкової трансформації економіки України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.01.01 [Електронний ресурс] / Н. І. Гнатюк; Львів. держ. ун-т ім. І. Франка. – Л., 1999. – 20 с. – Режим доступу : <http://library.nuft.edu.ua/ebook/file/08.01.01gnatiuk.pdf>
21. Кахович О. О. Мотиви створення спільних підприємств як одного із видів зовнішньоекономічної діяльності [Електронний ресурс] / О. О. Кахович, Ю. О. Кахович // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 6. – С. 38-40. – Режим доступу : http://www.investplan.com.ua/pdf/6_2012/11.pdf
22. Весельська К. А. Формування конкурентних переваг спільних машинобудівних підприємств [Електронний ресурс] / К. А. Весельська // Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського. – 2014. – Вип. 4. – С. 164-168. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkdpu_2014_4_29

23. Рак Н. О. Спільне підприємництво і шляхи підвищення його ефективності : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.02 / Н. О. Рак; Харк. держ. екон. ун-т. – Х., 2002. – 17 с.
24. Карачарова К. А. Аспекти управлінських рішень у спільному бізнесі / К. А. Карачарова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 32. – С. 110-114.
25. Жуковська Н. З. Стратегія розвитку спільного підприємництва в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.02 / Н. З. Жуковська; НАН України; Ін-т регіон. досліджень. – Л., 2000. – 19 с.
26. Гонта О. І. Міждисциплінарні підходи до обґрунтування інвестиційної політики держави в умовах транснаціоналізації економіки [Електронний ресурс] / О. І. Гонта, Д. С. Пілевич // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2011. – № 2 (10). – С. 86-94. – Режим доступу : [http://nvisnik.geci.stu.cn.ua/pdf/2011/nv_2\(10\)/086-093.pdf](http://nvisnik.geci.stu.cn.ua/pdf/2011/nv_2(10)/086-093.pdf)
27. Фадєєва І. Г. Синергетичний підхід у координуванні роботи підсистем нафтогазовидобувних підприємств корпоративної структури [Електронний ресурс] / І. Г. Фадєєва // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 2. – С. 6-11. – Режим доступу : http://www.investplan.com.ua/pdf/2_2015/3.pdf
28. Гонта О. І. Синергетичний підхід до формування політики транснаціоналізації економіки регіонів [Електронний ресурс] / О. І. Гонта // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2009. – № 2 (3). – С. 77-90. – Режим доступу : http://nvisnik.geci.stu.cn.ua/pdf/2010/nv_2/gonta.pdf
29. Чаленко О. Ю. Самоорганізація, ентропія в природі та економіці [Електронний ресурс] / О. Ю. Чаленко // Наука та інновації. – 2013. – Т. 9. № 4. – С. 13-24. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/scinn_2013_9_4_3.
30. Буднікова Ю. В. Управління ентропією з метою підвищення інвестиційної привабливості підприємства / Ю. В. Буднікова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – № 41. – С. 147-150.
31. Даниленко В. А. Синергетичний підхід в дослідженні стійкості економічних систем [Електронний ресурс] / В. А. Даниленко // Теоретичні та прикладні питання економіки : зб. наук. праць. – 2009. – Вип. 20. – С. 257-265. – Режим доступу : http://trpe.econom.univ.kiev.ua/data/2009_20/Zb20_37.pdf
32. Данчук В. Д. Концепція системно-синергетичного підходу в управлінні проектами [Електронний ресурс] / В. Д. Данчук, Ю. С. Лемешко, Т. А. Лемешко // Вісник НТУ. – К. : НТУ, 2012. – Вип. 26. – С. 128-133. – Режим доступу : http://publications.ntu.edu.ua/visnyk/26_2_2013/128-133.pdf

Хитрая Е. В.

Хмельницький національний університет

СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ СОВМЕСТНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Резюме

Раскрыта синергетическая сущность совместного предприятия как формы когерентного объединения составляющих внешнеэкономических потенциалов разнонациональных партнеров с целью повышения эффективности их участия в международных экономических отношениях за счет генерирования эффекта эмерджентности. Установлена роль совместных предприятий в усилении нелинейности процессов глобализации мировой экономики и формировании новых аттрактивных структур ее развития на современном этапе. Обоснована логика чередования процессов организации и самоорганизации в эволюции совместного предприятия как сложной социально-экономической системы, которая демонстрирует частые отклонения от состояния равновесия и функционирует по принципам нелинейности, открытости, диссипативности. Рассмотрен процесс развития совместного предприятия в контексте теорий бифуркаций, аттракторов и флуктуационных воздействий. Выполнен сравнительный анализ моделей менеджмента совместных предприятий с точки зрения их потенциала к информационному упорядочению системы и противодействию энтропийным тенденциям.

Ключевые слова: аттрактор, бифуркация, эмерджентность, энтропия, самоорганизация, синергизм, совместное предприятие, флуктуация.

Khytra O. V.

Khmelnyskyi National University

THE JOINT VENTURES SYNERGETIC MECHANISM IN GLOBALIZING OF THE WORLD ECONOMY

Summary

Synergistic nature of the joint venture as a form of coherent connection of components of foreign economic potential of multinational partners to improve the efficiency of their participation in international economic relations at the cost of generating an effect of emergency was disclosed. The role of joint ventures in enhancing the nonlinearity of globalization of the world economy and the formation of new attractive structures of their development nowadays were determined. Reasonable combination of logic and self-organization processes in the evolution of the joint venture as a complex socio-economic system that shows frequent deviations from equilibrium and operates on the principles of non-linearity, openness, dissipativity was grounded. The process of the joint venture's development in the light of bifurcations theories, attractors and fluctuating influences was considered. A comparative analysis of management models of joint ventures in terms of their available capacity to organize information systems and counter entropy tendencies was done.

Key words: attractor, bifurcation, emergence, entropy, self-organization, synergy, joint venture, fluctuation.

УДК 327.7((6-17):4ЄС)(045)

Шеремет О. В.

Національний авіаційний університет

ЄВРОПЕЙСЬКА ПОЛІТИКА СУСІДСТВА У ПІВНІЧНОАФРИКАНСЬКОМУ КОНТЕКСТІ

Статтю присвячено аналізу співробітництва країн Північної Африки з Європейським Союзом у рамках Європейської політики сусідства. Визначено сутність та принципи, механізми фінансування та напрями реалізації ЄПС. Представлено аналіз взаємної торгівлі ЄС та країн Північної Африки, специфіку їх співпраці в економічній площині та в рамках ЄПС. Установлено напрями модифікації ЄПС для північноафриканських партнерів ЄС.

Ключові слова: Європейська політика сусідства (ЄПС), країни Північної Африки, ЄС, ENP, торгівля.

Постановка проблеми. Тісні взаємини в економічній та політичній площині між країнами Європейського Союзу та країнами Північної Африки є історично обумовленими. На сьогодні північноафриканські держави зацікавлені переважно у тіснішій економічній інтеграції з ЄС у розрізі торговельного співробітництва, а саме доступі африканських товарів на європейські ринки. А експортно-імпорتنі операції – одна з найбільш розвинених сфер економічного співробітництва ЄС та країн Північної Африки.

Національні інтереси країн Євросоюзу у субрегіоні Північна Африка та роль ЄС як одного з лідерів глобальної геополітики зумовлюють специфіку зовнішньої політики ЄС стосовно країн-сусідів, щодо яких ЄС прагне закріпити за собою позицію не тільки основного торговельного партнера, а передусім цивілізаційного й економічного орієнтира розвитку, використовуючи для цього широкий інструментарій співробітництва, стрижневою основою якого є спеціально розроблена Європейська політика сусідства (ЄПС).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням, пов'язаним зі становленням та розвитком Європейського Союзу, його зовнішньої політики, у т. ч. у контексті розбудови взаємин із країнами-сусідами, присвячені праці низки українських науковців, серед яких можемо виокремити таких дослідників, як А.А. Грищенко, Д.О. Ільницький, А.О. Олефір, Є.Г. Панченко, А.М. Поручник, О.В. Сушко, С.І. Ткаленко, О.А. Федірко, В.В. Халаджи, В.І. Чужиков, Н.Л. Яковенко та ін.

Комплексний аналіз ЄПС здійснено європейськими експертами [2; 4; 6–8], які представили результати своїх досліджень на розгляд Європейському парламенту, Раді ЄС, Комітету ЄС із соціально-економічних питань та Комітету ЄС із питань регіонального розвитку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження ЄПС українськими науковцями здебільшого пов'язані зі східним вектором зовнішньої політики ЄС та «Східним партнерством», тоді як недостатньо уваги приділено південному вектору та участі країн Північної Африки у ЄПС.

Мета статті полягає в аналізі специфіки взаємин ЄС та країн Північної Африки в рамках Європейської політики сусідства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Європейська політика сусідства (ЄПС) – інструмент співробітництва Європейського Союзу з південними та східними країнами-сусідами, метою якого є досягнення політичної асоціації та тісної економічної інтеграції.

Як основоположний принцип співпраці в рамках ЄПС ЄС визначає спільність інтересів та цін-

ностей – демократії, верховенства права, поваги до прав людини та соціальної згуртованості. І поглиблення економічної інтеграції Європейський Союз тісно пов'язує з успішністю реалізації планів дій та демократичними перетвореннями в країнах-партнерах, які включають вільне та чесне волевиявлення на виборах, свободу думки, зібрання та об'єднання (створення політичних партій, громадських організацій, профспілок тощо), незалежність судової системи, боротьбу з корупцією та демократичний контроль над збройними силами [1].

Поряд із тим протягом багатьох років у країнах Північної Африки ЄС вибудовував відносини з авторитарними режимами, яким частково було покладено край у ході «Арабської весни», що зумовило необхідність трансформації усталеної моделі співробітництва.

Співпраця країн-партнерів з ЄС у рамках ЄПС відбувається на основі Плану дій – двосторонньої угоди між ЄС та країною-сусідом, що визначає рамки співробітництва: погодження з країною-партнером плану проведення політичних та економічних реформ із виокремленням короткострокових (три роки) та середньострокових (п'ять років) пріоритетів співпраці. План дій складається з урахуванням потреб та потенціалу кожної окремої країни-партнера та інтересів ЄС і ґрунтується на Угоді про партнерство та співробітництво чи Угоді про асоціацію.

Європейська політика сусідства поширюється на 16 країн-сусідів, але тільки 12 із них є повноцінними партнерами ЄС, з якими погоджено плани дій. Серед країн Північної Африки повноцінними партнерами є Єгипет, Марокко та Туніс. З Алжиром ведуться переговори щодо підписання Плану дій. Співпраця з Лівією в рамках ЄПС практично не здійснюється, оскільки країна залишається поза більшістю ініціатив ЄПС.

Основне фінансування ЄПС надходить через інструмент ENI (The European Neighbourhood Instrument), який у 2014 р. прийшов на заміну інструменту фінансування ENPI (European Neighbourhood and Partnership Instrument). Бюджет ENI на 2014–2020 рр. – 15,4 млрд. євро, з яких країнам-партнерам у 2014 р. вже було надано 2,3 млрд. євро [2, с. 49]. Однак через ENI здійснюється фінансування й інших ініціатив ЄС, таких як «Союз для Середземномор'я» та «Східне партнерство».

Додаткове фінансування для виконання ЄПС залучається через Інструмент розвитку співробітництва (Development Cooperation Instrument), Європейський інструмент розвитку демократії та захисту прав людини (European Instrument for Democracy and Human Rights) та Інструмент підтримки стабільності та миру (Instrument contributing to Stability and Peace), а також позики

Європейського інвестиційного банку та Європейського банку реконструкції та розвитку.

Принцип диференціації глибини взаємин та індивідуальний підхід до розбудови двостороннього партнерства між ЄС та країнами-сусідами в рамках ЄПС супроводжується різним за обсягом та напрямками фінансуванням заходів відповідно до Плану дій кожної окремої держави.

Фінансування ЄПС для Алжиру на 2014–2017 рр. закладено в розмірі 121–148 млн. євро. У 2014 р. обсяг фінансування ЄПС для Алжиру становив 26,3 млн. євро, з них 16,3 млн. євро було спрямовано на реформу суддівської системи та розвиток громадянського суспільства, 10 млн. євро – на реформу ринку праці та створення нових робочих місць [2, с. 50].

Бюджет ЄПС для Єгипту на 2014–2015 рр. становив 210–257 млн. євро. У 2014 р. у рамках ЄПС було надано 115 млн. євро: на подолання бідності, соціально-економічний розвиток регіонів та соціальний захист населення – 47 млн. євро; на підвищення рівня життя в країні та захист навколишнього середовища – 68 млн. євро [2, с. 50].

Фінансування ЄПС для Лівії на 2014–2015 рр. було передбачено в обсязі 36–44 млн. євро, з яких 8 млн. було спрямовано на підтримку демократії в 2014 р., тоді як співробітництво за іншими напрямками було тимчасово призупинено (до стабілізації ситуації в країні) [2, с. 51].

Динамічним було співробітництво ЄС із Марокко в рамках ЄПС у 2014 р.: 90 млн. євро виділено на фінансування забезпечення недискримінаційного доступу населення до базових соціальних послуг; 70 млн. євро – на підтримку розвитку демократії, верховенства права та мобільності населення; 58 млн. євро – на зростання зайнятості та створення нових робочих місць. Очікуваний обсяг фінансування ЄПС для Марокко на 2014–2017 рр. становить 728–890 млн. євро [2, с. 52].

У 2014 р. фінансування ЄПС для Тунісу здійснювалося за трьома напрямками: проведення соціально-економічних реформ, у т. ч. націлених на досягнення стабільного економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності національної економіки та посилення економічної інтеграції з ЄС – 100 млн. євро; становлення засадничих принципів демократії – 41 млн. євро; стабільний розвиток регіонів – 28 млн. євро. Бюджет ЄПС для Тунісу на 2014–2015 рр. становив 202–246 млн. євро [2, с. 53].

У рамках ЄПС Європейський Союз надає країнам підтримку у таких чотирьох сферах:

- економічна інтеграція та доступ до європейських ринків (імпорт ЄС із країн-партнерів за ЄПС у 2014 р. становив 117 млрд. євро, експорт – 136,2 млрд. євро [2, с. 33]);
- фінансова підтримка (грантова допомога в обсязі 12 млрд. євро за період 2007–2013 рр. [1]);
- спрощення візового режиму;
- технічна та політична підтримка.

ЄС виокремлює 25 напрямів для реалізації співробітництва в рамках ЄПС: енергетика; охорона здоров'я; розвиток малого та середнього бізнесу; санітарний та фітосанітарний контроль; управління державним бюджетом; державні закупівлі; ринкова конкуренція; митний контроль; оподаткування; торгівля; сільське господарство; захист прав споживачів; статистика; громадянська оборона; зміни клімату; захист навколишнього середовища; рибальство та охорона приморських територій; захист прав інтелектуальної власності; космічна галузь; освіта, молодь та культура; зайнятість та

соціальний захист; транспорт; інформаційне суспільство; мобільність населення; судова система та внутрішні справи; дослідження [3].

Серед усіх країн – учасників ЄПС Європейський Союз виокремлює дві країни Північної Африки як такі, що демонструють найбільший прогрес у трансформації суспільно-економічного життя, що створює сприятливі умови для посилення співробітництва в рамках ЄПС: Марокко і послідовне дотримання курсу на проведення реформ; Туніс та суттєві кроки та шляху до демократизації [4, с. 2].

У межах реалізації ЄПС у 1998 р. було підписано Угоду про асоціацію між ЄС та Тунісом, у 2000 р. – між ЄС та Марокко, у 2004 р. – між ЄС та Єгиптом, у 2005 р. – між ЄС та Алжиром. Переговори щодо підписання Угоди про асоціацію між ЄС та Лівією було тимчасово призупинено у 2011 р. [2, с. 31–32].

Європейський Союз – основний торговельний партнер країн Північної Африки (рис. 1). Так, частка ЄС в експорті Лівії в 2014 р. становила 73,7%, Тунісу – 71,6%, Марокко – 63,8%, Алжиру – 62,2%. Частка ЄС в імпорті окремих північноафриканських країн у 2014 р. також була більшою за 50%: Тунісу – 63,9%, Алжиру – 53,4%, Марокко – 50,3%.

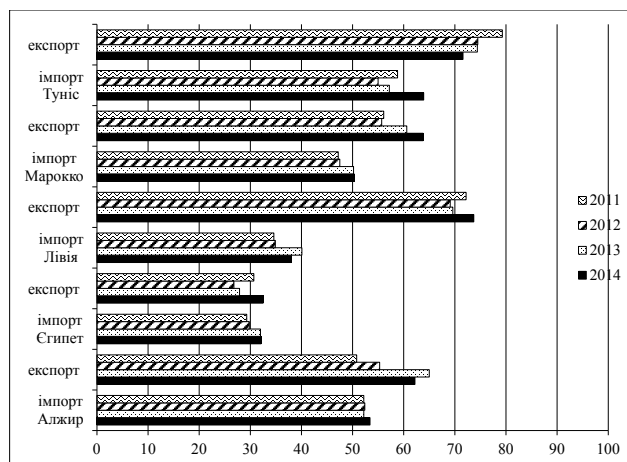


Рис. 1. Частка ЄС у торгівлі країнами Північної Африки, %

Джерело: побудовано автором за [2, с. 33]

Динаміка торгівлі країн Північної Африки з Євросоюзом суттєво різниться залежно від країни (табл. 1). Серед основних тенденцій 2011–2014 рр. можна виокремити: скорочення частки ЄС у експорті Тунісу, тоді як у вартісному вимірі обсяг експорту залишався практично незмінним; обсяг

Таблиця 1
Обсяг торгівлі країн Північної Африки з ЄС, млрд. євро

		2011	2012	2013	2014
Алжир	експорт	27,85	32,76	31,97	29,36
	імпорт	17,31	21,12	22,39	23,41
Єгипет	експорт	9,61	8,52	7,97	8,57
	імпорт	14,13	15,36	14,94	16,97
Лівія	експорт	10,45	32,83	23,21	12,48
	імпорт	2,20	6,37	7,84	5,33
Марокко	експорт	8,88	9,33	10,05	11,00
	імпорт	15,41	16,94	17,29	18,25
Туніс	експорт	9,91	9,53	9,35	9,34
	імпорт	11,04	11,21	11,17	11,02

Джерело: побудовано автором за [2, с. 31–32; 5]

експорту Марокко до ЄС стабільно зростає; обсяг імпорту європейської продукції до Алжиру зріс із 17,31 млрд. євро в 2011 р. до 23,41 млрд. євро в 2014 р., тоді як частка європейського імпорту зросла тільки на 1,2%; обсяг імпорту з ЄС до Тунісу становив щорічно близько 11 млрд. євро.

Дві країни Північної Африки – Лівія та Алжир – нетто-експортери продукції до ЄС, тоді як інші – нетто-імпортери (рис. 2).

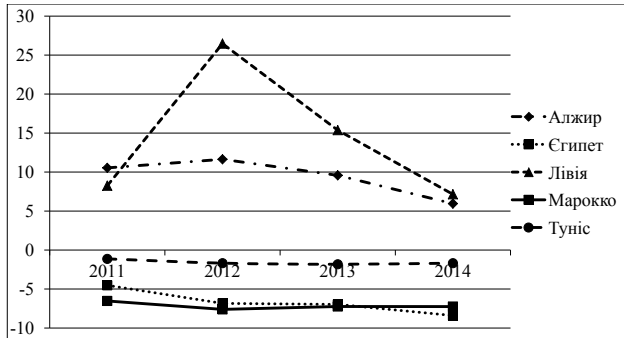


Рис. 2. Баланс торгівлі країн Північної Африки з ЄС, млрд. євро

Джерело: побудовано автором за [2, с. 33;5]

Позиції Лівії та Алжиру зумовлені їх орієнтацією на експорт до Європейського Союзу мінерального палива та паливно-мастильних матеріалів, частка яких в експорті Алжиру в 2011–2014 рр. була вищою за 96%, Лівії – за 98% (табл. 2). Високою є частка товарів групи SITC-3 в експорті Єгипту до ЄС – 45–50%, тоді як найменшою у Тунісу – 13–16% і Марокко – 1–4%.

Таблиця 2

Частка мінерального палива та паливно-мастильних матеріалів (SITC-3) у торгівлі країн Північної Африки з ЄС, %

		2011	2012	2013	2014
Алжир	імпорт	5,3	11,4	10	5,3
	експорт	97,6	97,7	98,2	96,7
Єгипет	імпорт	11	15,3	12	10
	експорт	51,3	50,7	45,7	48,9
Лівія	імпорт	27,2	34,3	27,1	29,3
	експорт	98,3	99,7	98,8	98,4
Марокко	імпорт	9,4	13,7	14,8	12,3
	експорт	1,5	1,8	4,1	1,5
Туніс	імпорт	10,5	12,3	12,7	14
	експорт	14,4	16,2	14,2	13,5

Джерело: побудовано автором за [2, с. 35]

Хоча країни Північної Африки й імпортують мінеральне паливо та паливно-мастильні матеріали з ЄС: Лівія – близько 30% від структури імпорту з ЄС, інші країни – 5–15%.

Незважаючи на те що ЄС – основний торговельний партнер Єгипту, на шляху взаємної торгівлі та руху капіталу залишається низка регуляторних бар'єрів, обмежень та інших перепон.

Єгипет продовжує застосовувати імпорتنі мита та заборони. Введено податок на імпорт рису, мармуру та граніту, металолому та піску; заборону на імпорт розчинників (ефірних та на основі продуктів нафтопереробки), кварцу, тальку, марганцю та польового шпату.

У січні 2014 р. Єгипет в односторонньому порядку призупинив на рік реалізацію Угоди щодо зниження тарифів на ввезення легкових

автомобілів. Було заборонено імпорт мотоциклів та триколісних транспортних засобів терміном на рік і запчастин – на три місяці. Але вже в травні 2014 р. було дозволено їх увезення в країну для особистого використання та імпорту компонентів для використання у виробництві транспортних засобів (двигуни, шасі), але продовжено заборону на імпорту у торгових цілях.

Що стосується руху капіталу та поточних платежів, то Центральним банком Єгипту було введено низку обмежень. Деякі обмеження щодо валютної активності фізичних осіб досі залишаються у дії. Тоді як фізичним особам Центральний банк гарантує репатріацію прибутку та дивідендів без будь-яких обмежень. Окрім того, було встановлено 10-відсотковий податок на доходи від приросту капіталу та дивіденди і 5-відсотковий податок – на багатство для компаній чи осіб, щорічний прибуток/дохід яких перевищує 1 млн. єгипетських фунтів [6, с. 10].

У рамках підготовки до майбутніх переговорів щодо підписання Угоди про розширену та всеосяжну зону вільної торгівлі (ЗВТ+) ЄС та Єгипту, незалежна підрядна організація здійснює оцінку переваг та потенційних наслідків від формування ЗВТ+. Попередні переговори між зацікавленими сторонами ще досі не відбулись.

У сфері митного регулювання у квітні 2014 р. Єгипет ратифікував Конвенцію щодо преференційного режиму для правил походження товарів із Середземномор'я. Конвенція вступила в силу для Єгипту з 1 червня 2014 р.

Щодо заходів санітарного та фітосанітарного контролю, то Єгипет є членом програми ЄС, керівництво якою здійснює Європейська агенція з безпеки харчових продуктів (European Food Safety Agency).

За напрямом співробітництва щодо гармонізації технічних регламентів було представлено 10 нових стандартів специфікацій для імпортих автомобілів та запчастин. Ці стандарти вже були застосовані до автомобілів місцевого складального виробництва й орієнтовані на недопущення на ринок Єгипту транспортних засобів та запчастин низької якості чи таких, що не відповідають міжнародним стандартам.

Також Єгипет проявляє зацікавленість до взаємодії з ЄС у рамках політики морської безпеки і визнає необхідність посилення координації дій у морських питаннях.

Незважаючи на те що ЄС – це основний торговельний партнер Марокко, реалізація економічного співробітництва між партнерами в рамках ЄПС супроводжується виникненням поодиноких гострих конфліктних ситуацій. До однієї з таких у лютому 2014 р. призвела реформа системи ввізних мит ЄС на овочі та фрукти, яка ускладнила доступ марокканської продукції на європейський ринок. Сторонам вдалося досягти компромісу тільки у липні 2014 р. Своєю чергою, Марокко були введені імпорتنі квоти на окремі товарні групи. А ЄС нагадав про необхідність дотримуватися взятих Марокко міжнародних зобов'язань у сфері лібералізації торгівлі, у т. ч. як члена СОТ.

Уряд Марокко проводить податкову реформу у тісній співпраці з ЄС. Реформування торкнеться оподаткування сільгоспвиробників, прямих податків та прогресивної ставки оподаткування.

Щодо співпраці у сфері державних закупівель, то Марокко було законодавчо закріплено принцип єдиного загальнодержавного підходу до проведення державних закупівель у всіх секторах економіки,

підвищено прозорість процесу та спрощено процедуру оскарження рішень, встановлено преференції для участі малого та середнього бізнесу.

У сфері наближення законодавства Марокко до стандартів ЄС слід відзначити прийняття Закону про свободу цін та вільну конкуренцію, Закону про Раду з питань конкуренції, Закону про захист інтелектуальної та комерційної власності.

За фінансової підтримки ЄС відбувається конвергенція законодавчої бази Марокко з міжнародними стандартами контролю, внутрішнього аудиту та оцінки державної політики, і розширення повноважень Рахункової палати як органу, що здійснює зовнішній аудит.

Реалізуються й заходи в аграрному секторі відповідно до плану, розробленому в рамках національної стратегії розвитку «Зелене Марокко». Зокрема, був прийнятий Закон про органічне виробництво сільськогосподарської продукції та продуктів аквакультури.

У рамках підготовки двосторонніх переговорів ЄС – Марокко щодо укладання Угоди про правила визначення країни походження товарів Марокко підвищило якість відповідної інфраструктури за технічної допомоги ЄС.

Серед основних досягнень останніх років ЄПС для Марокко у соціальній сфері можна виокремити прийняття Закону про перепідготовку кадрів у рамках відповідної двосторонньої програми співробітництва Марокко та ЄС, який є важливим кроком на шляху гармонізації законодавства партнерів у сфері зайнятості та соціального захисту населення. Також були прийняті закони про безпеку та гігієну праці, про виплату компенсацій у випадку нещасного випадку на робочому місці та ін.

Партнерами було продовжено тресторонній діалог із соціальних питань за участю Уряду та профспілок Марокко і консультантів ЄС, у межах якого розглядається можливість прийняття законопроектів щодо державно-приватного партнерства та діяльності банків.

За підтримки ЄС у 2014 р. у Марокко було проведено Шостий загальний перепис населення та житлового фонду, який охоплював і питання маятникової міграції, стану навколишнього середовища, рівня освіти, умов проживання населення та стану здоров'я [7, с. 9–12].

Ефективним є співробітництво між ЄС та Тунісом у рамках ЄПС. Зокрема, Туніс ратифікував Конвенцію щодо преференційного режиму для правил походження товарів із Середземномор'я, яка набула чинності для Тунісу із січня 2015 р.

Щодо співпраці у сфері санітарного та фітосанітарного контролю, то протягом останніх років було здійснено чотири візити європейських експертів до туніських лабораторій, спрямовані на досягнення порозуміння щодо стандартів безпеки харчових продуктів.

У 2015 р. було продовжено адаптацію законодавства Тунісу до європейських стандартів у рамках підготовки до підписання з ЄС Угоди з оцінки відповідності та визнання промислових виробів у пріоритетних секторах (електричні та електронні вироби, будівельні матеріали).

Туніс запустив процес розробки нової стратегії розвитку сільського господарства, що включатиме й комплексний розвиток сільських районів, й економічну та соціальну інтеграцію вразливих груп населення. На підтримку цієї ініціативи ЄС започаткував спеціальну програму допомоги в обсязі 10 млн. євро щорічно.

Тісною є взаємодія між партнерами у сфері захисту прав інтелектуальної власності – відбувається адаптація законодавства Тунісу до європейських стандартів. Із конкретних заходів слід відзначити підписання з Європейським патентним відомством Угоди про визнання європейських патентів у липні 2014 р.

Під керівництвом Євростату відбувається комплексна адаптація національної системи статистики Тунісу до системи статистики ЄС. Зокрема, Європейським бюро статистики було розроблено низку рекомендацій щодо підвищення ефективності системи статистичного обліку Тунісу.

Особливу увагу ЄС приділяє розвитку малого та середнього підприємництва в Тунісі та реалізує низку заходів за такими напрямками, як розробка національної політики Тунісу у сфері сприяння розвитку малого та середнього бізнесу, внесення змін до Закону про банкрутство, посилення державної підтримки стартапів, розробка конкретних заходів підтримки жінок-підприємців, посилення кооперації між сферою освіти та бізнесом, спрощення доступу до фінансування.

У рамках ЄПС ЄС у повному обсязі фінансує останній етап реалізації стратегії сталого розвитку Тунісу. За підтримки ЄС здійснюються і податкова реформа, і розробка Закону про конкуренцію та вільне ціноутворення (законопроект націлений на зменшення державного втручання в економіку), і спрощення процедури державних закупівель (вже відбувся запуск системи електронних закупівель у 10 секторах) [8, с. 10–12].

Тісною є співпраця у рамках ЄПС у сфері освіти та науки.

FP-7 – Сьома рамкова програма ЄС із досліджень та технологічного розвитку (грантова програма), основний інструмент фінансування досліджень у Європі, який передував програмі «Горизонт-2020» (табл. 3).

Таблиця 3

Участь країн Північної Африки у програмі FP-7 у 2007–2013 рр.

	Спільні дослідницькі програми		Дослідницькі потужності		Підписані угоди
	Пропозиції	Прийняті пропозиції	Пропозиції	Прийняті пропозиції	
Алжир	156	26	63	19	32
Єгипет	591	80	156	40	95
Лівія	30	3	8	2	2
Марокко	468	92	128	34	93
Туніс	410	65	129	37	87

Джерело: побудовано автором за [2, с. 40]

Таблиця 4

Участь країн Північної Африки у програмі Erasmus+ у 2014 р., проекти

	Обмін молоді, тренінгові програми та співробітництво молодих фахівців	Участь у Європейській волонтерській програмі	Участь у менторських програмах
Алжир	74	8	0
Єгипет	323	23	41
Лівія	0	0	4
Марокко	223	10	6
Туніс	389	10	33

Джерело: побудовано автором за [2, с. 43]

**Кількість Шенгенських віз за окремими категоріями,
наданих громадянам країн Північної Африки 2013 р., тис.**

	Алжир	Єгипет	Лівія	Марокко	Туніс
Короткострокові візи (С)	318,15	126,18	68,07	341,15	130,41
із них мультівізи (MEV-С)	118,46	39,28	39,79	150,38	49,48

Джерело: побудовано автором за [2, с. 41]

Країни Північної Африки є активними учасниками програм ЄС у сфері обміну студентами, науковцями та молодими спеціалістами. Зокрема, беруть участь у Erasmus+ – грантовій програмі з підтримки мобільності та співробітництва молоді (табл. 4).

Однією зі сфер співпраці ЄС із країнами-партнерами є спрощення візового режиму, і північноафриканські країни активно долучаються до цього процесу. У 2013 р. найбільше короткострокових віз було надано громадянам Марокко – 341,15 тис. і громадянам Алжиру – 318,15 тис. (табл. 5). Проте питання нелегальної міграції з країн Північної Африки до країн ЄС, особливо Франції, із подальшим нелегальним працевлаштуванням на роботу, що не потребує спеціальної кваліфікації, зберігає свою актуальність.

ЄС планує продовжити співробітництво з північноафриканськими партнерами в рамках ЄПС і в наступні роки, диференційовано визначаючи для кожного повноцінного учасника ЄПС пріоритетні напрями співпраці.

Європейські експерти, ґрунтуючись на досягненнях Єгипту в імплементації Плану дій ЄПС у попередні роки, визначили такі орієнтири для подальшої реалізації ЄПС: внесення правок у закони відповідно до нової Конституції та міжнародних стандартів; створення сприятливих умов для розвитку незалежного громадянського суспільства як рушія політичного та соціально-економічного зростання країни шляхом прийняття законодавчої бази з регулювання діяльності неурядових організацій (НУО) та роз'яснення положень ст. 78 Кримінального кодексу щодо фінансування НУО; подовження дії мораторію на смертну кару; дотримання належної правової процедури та забезпечення умов утримання ув'язнених, що визначені міжнародними стандартами, та надання міжнародним спостерігачам доступу до ув'язнених; припинення практики застосування військових судів до цивільних осіб; розслідування всіх випадків насильства та притягнення винних до відповідальності з особливою увагою на дотримання прав жінок та принципу гендерної рівності; забезпечення права мігрантів та біженців на притулок відповідно до положень Конституції та міжнародних стандартів; досягнення макроекономічної стабільності, зміцнення системи управління державними фінансами та проведення необхідних економічних реформ, зниження бар'єрів у торгівлі та забезпечення дотримання дорожньої карти зниження тарифів; забезпечення соціального захисту, особливо найменш захищених верств населення, та удосконалення системи соціального захисту [6, с. 3–4].

Напрямами подальшого співробітництва ЄС та Марокко в рамках ЄПС визначено: прискорення темпів адаптації законодавчої бази до нової Конституції, створення органів та введення у дію механізмів, які в ній передбачені; підвищення ефективності Вищої ради юстиції та проведення судової реформи відповідно до Національної хартиї боротьби з корупцією, з особливим акцентом

на процедуру провадження справ у цивільному та кримінальному судах, організацію суддівства та статус суддів; створення спеціального органу з боротьби проти усіх форм дискримінації, а також боротьба з усіма формами насильства щодо жінок, мігрантів та дітей, особливо у сільській місцевості; гарантування права на свободу думки та зібрання, створення громадських організацій; скасування переслідувань та позбавлення волі журналістів на основі положень Кримінального кодексу та Закону про протидію тероризму, і консультації зацікавлених сторін; посилення ролі громадянського суспільства у сфері розробки, моніторингу та оцінки державної політики, у т. ч. введення права на подання петицій та клопотань; поглиблення зближення Марокко та ЄС шляхом реалізації плану конвергенції; сприяння збалансованому регіональному розвитку, боротьба з між- та внутрішньорегіональною нерівномірністю розвитку територій, підтримка конкурентоспроможності приватного сектору та збільшення його внеску в регіональний розвиток; забезпечення рівного доступу населення до базових соціальних послуг; розробка комплексної та всеосяжної стратегії зайнятості й ефективної професійної підготовки, середньої спеціальної та вищої освіти, адаптованої до потреб марокканської економіки задля скорочення тіньового сектору економіки; посилення боротьби з бідністю та зменшення соціальної нерівності (особливо за ознакою статті та регіону походження) через перегляд системи соціального захисту (перехід від узагальненої системи до субсидіювання найбільш незахищених та найбідніших верств населення); переговори щодо створення ЗВТ+; реалізація партнерства у сфері мобільності населення, у т. ч. через переговори щодо спрощення візового режиму та реадмісію [7, с. 3–4].

У План дій ЄПС для Тунісу на наступні роки закладені такі напрями співпраці: внесення змін у законодавство відповідно до положень нової Конституції з акцентом на закріплення свободи думки та прав жінок і розробка механізмів попередження катувань; удосконалення законодавства у сфері судочинства, введення в дію механізмів правосуддя на перехідний період, сприяння співробітництву цивільних та кримінальних судів; удосконалення законодавства щодо закріплення правового статусу біженця, мігранта та прохачів притулку; реформа сектору безпеки, у т. ч. поліції та прикордонної служби; розробка, прийняття та виконання плану реалізації макроекономічних реформ, націлених на збалансування державного бюджету, вирівнювання економічного розвитку регіонів, удосконалення системи управління державними фінансами та політики у сфері державних закупівель, розвиток фінансового сектору, одночасне впровадження механізму субсидіювання електроенергії та програм цільової підтримки домогосподарств; розвиток бізнес-середовища за рахунок посилення ринкової конкуренції; впровадження програм державно-приватного партнерства, залучення внутрішніх та іноземних інвестицій, і спрямування державних

коштів на створення нових робочих місць, особливо для молоді; спрощення адміністративних процедур; проведення переговорів щодо створення ЗВТ+; прискорення переговорів із питань повітряного сполучення [8, с. 4].

Висновки. Європейська політика сусідства є важливим інструментом співробітництва Європейського Союзу з країнами Північної Африки, особливо з повноцінними учасниками ЄПС – Єгиптом, Марокко та Тунісом. На це вказують уже отримані позитивні результати ЄПС та її пролонгування на наступні роки.

Незважаючи на пріоритетність сфери торгівлі для північноафриканських країн та отримання доступу до європейських ринків, співпраця в рамках ЄПС реалізується за багатьма напрямками як

в економічній сфері, так і поза нею, що зумовлює глибинні трансформації та економічні перетворення у державах-партнерах у напрямі демократизації, розвитку громадянського суспільства, сталого розвитку та закріплення засад ринкової економіки.

Слід відзначити, що країнам Північної Африки доцільно більше уваги приділити можливостям та перевагам, які надає ЄПС, використовуючи їх ефективно та повною мірою для досягнення стабільного та гармонійного соціально-економічного та суспільно-політичного розвитку, і включення у світове господарство як потужних економічних гравців та експортерів високоякісної готової продукції, що відповідає міжнародним стандартам, а не в якості постачальників сировини та напівфабрикатів.

Список літератури:

1. European Neighbourhood Policy (ENP)[Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eeas.europa.eu/enp/about-us/index_en.htm
2. Implementation of the European Neighbourhood Policy Statistics // Joint staff working document SWD (2015) 77 final. – Brussels, 2015. – 61 p.
3. The Benefits of European Neighbourhood Policy (ENP) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eeas.europa.eu/enp/which-are-the-benefits/index_en.htm
4. Implementation of the European Neighbourhood Policy Partnership for Democracy and Shared Prosperity with the Southern Mediterranean Partners Report// Joint staff working document SWD (2015) 75 final. – Brussels, 2015. – 15 p.
5. Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat>
6. Implementation of the European Neighbourhood Policy in Egypt. Progress in 2014 and recommendations for actions// Joint staff working document SWD (2015) 65 final. – Brussels, 2015. – 14 p.
7. Mise en oeuvre de la politique européenne de voisinage au Maroc. Progris réalisés en 2014 et actions a mettre en oeuvre // Document de travail conjoint des services SWD (2015) 70 final. – Brussels, 2015. – 16 p.
8. Mise en oeuvre de la politique européenne de voisinage en Tunisie. Progris réalisés en 2014 et actions a mettre en oeuvre // Document de travail conjoint des services SWD (2015) 73 final. – Brussels, 2015. – 16 p.

Шеремет О. В.

Национальный авиационный университет

ЕВРОПЕЙСКАЯ ПОЛИТИКА СОСЕДСТВА В СЕВЕРОАФРИКАНСКОМ КОНТЕКСТЕ

Резюме

Статья посвящена анализу сотрудничества стран Северной Африки с Европейским Союзом в рамках Европейской политики соседства. Раскрыты сущность, принципы, механизмы финансирования и направления реализации ЕПС. Проанализирована взаимная торговля ЕС и стран Северной Африки, дана оценка их сотрудничества в экономической сфере и в пределах ЕПС. Установлены направления модификации ЕПС для североафриканских партнеров ЕС.

Ключевые слова: Европейская политика соседства (ЕПС), страны Северной Африки, ЕС, ENP, торговля.

Sheremet O. V.

National Aviation University

EUROPEAN NEIGHBOURHOOD POLICY IN THE NORTH AFRICA CONTEXT

Summary

The article deals with analysis of North Africa countries collaboration with the European Union under the European Neighbourhood Policy. The essence and principles, financial instruments and thematic areas of the ENP were defined. The analysis of bilateral trade between the EU and North Africa countries was done, as well as analysis of peculiarities of their cooperation in the economic sphere and under the ENP. The areas of further European Union collaboration with North Africa countries under the ENP were determined.

Key words: European Neighbourhood Policy (ENP), North Africa countries, EU, ENP, trade.

УДК 336.227.8+336.221.4(477)

Щава Р. П.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

СЕКТОРАЛЬНІ ПРІОРИТЕТИ НАЦІОНАЛЬНОЇ АНАЛОГОВОЇ ФІСКАЛЬНОЇ МОДЕЛІ

Досліджено питання парадигмальної євроінтеграційної трансформації фіскальної системи України. Проаналізовано секторальні пріоритети гармонізації національної фіскальної моделі України. Узагальнено історичну складову даного процесу у розрізі євроінтеграційних тенденцій.

Ключові слова: фіскальна політика, гармонізація податкової системи, фіскальні інструменти, трансформація фіскальної моделі, Європейський Союз, Україна.

Постановка проблеми. У сучасних умовах відбуваються якісні зміни в процесах розробки та реалізації фіскальної політики. Це викликано низкою факторів. По-перше, тенденції розвитку та поглиблення інтеграційних процесів у світовій економіці викликають необхідність гармонізації податкової сфери, платіжних інструментів, практики здійснення фінансової діяльності. По-друге, негативні макроекономічні тенденції виявляють вразливість економіки і фінансового сектора України, що вимагає перегляду чинних методів управління бюджетною системою. По-третє, розвиток дестабілізуючих тенденцій в економічній сфері вимагає посилення соціальної захищеності громадян, що, відповідно, передбачає вирішення складного і суперечливого завдання: з одного боку, необхідно збільшити витрати бюджету на соціальну сферу, з іншого – створити дієві стимули для розвитку підприємництва. Прийнятий Україною курс на реформування майже всіх ланок державного управління, а також процес інтегрування української системи оподаткування в світову вимагають коректування цілей і завдань, а також механізмів реалізації фіскальної політики держави. Даний процес ускладнюється тим, що у фіскальній політиці тісно переплітаються правові, методологічні та організаційні аспекти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Згадану проблематику досліджує чимало вітчизняних та зарубіжних учених: В. Ревун, Т. Єфименко, О. Музиченко, О. Мельник, В. Андрущенко, О. Василік, П. Мельник, А. Соколовська, А. Крисовагий, Е. Балдаччі, Ж. Джосселін, Ф. Падовано, А. Рокабой, М. Хослі та ін. Незважаючи на значні здобутки у дослідженні вказаної проблеми, низка питань щодо трансформації фіскальної політики України вимагають досліджень і наукових розробок.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Актуальність проблеми парадигмальної євроінтеграційної трансформації фіскальної системи України обумовлена перманентною нестабільністю соціально-економічного становища країни. Саме тому автором даної статті пропонується власне бачення вищезгаданої проблематики.

Мета статті полягає у дослідженні процесу трансформації національної фіскальної моделі у розрізі секторальних пріоритетів в контексті євроінтеграційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час формування концептуальних засад удосконалення механізму фіскального регулювання важливим із наукової точки зору є встановлення можливих взаємозалежностей між об'єктивними кількісними характеристиками фіскальної системи та показниками, що характеризують розвиток економіки в цілому. Під час проведення дослідження, автор схилявся до гіпотези, що функціональна податкова система в країні чинить

вплив на процеси інвестування, тінізації економіки та стимулює виробництво до розширення, тим самим ініціюючи процеси економічного зростання в усіх сферах.

Ідея, що податки впливають на економічне зростання, стала політично спірним предметом численних дискусій у пресі і серед різноманітних суспільних груп. Зарубіжні та вітчизняні науковці намагаються дослідити ці взаємозв'язки [1, с. 37; 2, с. 58; 3, с. 122; 4, с. 98; 5, с. 112]. В економічній теорії існує низка конкуруючих концепцій про те, що саме є двигуном економічного зростання. Деякі прихильники кейнсіанства вважають ключовим чинником попит, інші (неокласики) – фактори пропозиції, треті схиляються до визнання однаково важливими обох чинників або знаходять свої унікальні першопричини. Факти, історичні та географічні зміни ключових параметрів повинні бути б із часом розв'язати дискусійні питання, але постійні зміни в глобальній економіці свідчать про те, що практично будь-яка теорія може знайти підтримку в певних ситуаціях.

Фіскальна політика є складною системою економічних відносин між державою, суб'єктами господарювання та громадянами з приводу розподілу та перерозподілу суспільного продукту, створення централізованого фонду фінансових ресурсів і його використання на задоволення загальнодержавних потреб. В умовах перехідного періоду особливість цих відносин полягає у тому, що вони характеризуються невідповідністю між потребами суспільства та можливостями їх задоволення.

Процес реформування податкових інструментів фіскальної політики відбувається у складних умовах. Зниження активності інвестиційних процесів негативно вплинуло на динаміку суспільного виробництва. Зростання числа підприємств-банкрутів загрожуює наданням непрямого негативного впливу на розвиток суміжних виробництв. Серед проблем особливо слід виділити негативні тенденції формування доходів бюджетів усіх рівнів, а також наявність вертикального і горизонтального дисбалансу бюджетної системи. Це проявляється в нерівномірності розмежування доходів між рівнями бюджетної системи, надмірній централізації податкових надходжень, регіональній диференціації, яка зумовлює різні можливості формування місцевих бюджетів, відсутності умов для забезпечення реальної самостійності місцевих виконавчих органів, а також, як і раніше, у недосконалому методичці оцінки ефективності діяльності державних податкових органів.

На сьогодні фіскальна політика в Україні переходить в якісно новий вимір розвитку, що, певним чином, викликає труднощі в її реалізації. Насамперед такі труднощі пов'язані з необхідністю гармонізації вітчизняного податкового законодавства із законодавством ЄС, виконання вимог МВФ,

відновлення підприємницької та інвестиційної активності, недопущення погіршення рівня життя населення тощо.

Першими кроками, які зробила Україна в напрямі гармонізації національного законодавства відповідно до вимог Європейського Співтовариства, була ратифікація в 1998 р. Договору про партнерство та співпрацю між Європейським Співтовариством та Україною [6]. Це, зокрема, стосується наближення до норм права ЄС щодо непрямого оподаткування, а також оподаткування підприємств. Загальною метою податкових положень, які виокремлені в Договорі про утворення Європейського Співтовариства, є забезпечення ефективного функціонування загального ринку з допомогою заборони дискримінації імпорту та експорту порівняно з національними товарами, реалізованими на внутрішньому ринку держави.

В останній час Україна істотно наблизилася до виконання вимог ЄС. Йдеться, зокрема, про прийняття Податкового кодексу України, ратифікації міжнародних договорів, спрямованих на недопущення подвійного оподаткування, а також запобігання податковим злочинам. Але водночас податкова політика України з урахуванням вимог євроінтеграційних процесів вимагає внесення величезної кількості коректив. Зокрема, це стосується надання пільг для розвитку пріоритетних галузей економіки (сільського господарства, альтернативних джерел енергії та ін.), створення умов для малого бізнесу (простота реєстрації, зручна і необтяжлива оплата податків, звільнення від сплати податків спочатку діяльності малих підприємств та ін.). Все це вимагає подальших кроків із боку держави.

Основною метою гармонізації податкової системи в Україні є приведення її у відповідність із пріоритетами державної політики соціально-економічного розвитку, принципам і стандартам ЄС, сприяння зростанню на основі виваженої інноваційно-інвестиційної політики та прискорення розвитку національних конкурентних переваг з урахуванням світового досвіду, забезпечення достатності сукупних податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів та державних цільових фондів виходячи з проведення збалансованої бюджетної політики на середньострокову перспективу. Для наближення національного законодавства до вимог ЄС перед Україною висувуються певні вимоги в даній сфері, зокрема:

- поступове зближення законодавства України у сфері оподаткування акцизним збором до законодавства ЄС, у тому числі і зближення акцизних ставок на тютюнові вироби;
- розвиток співпраці Сторін і гармонізація політики відносно протидії та боротьби з шахрайством і контрабандою підакцизних товарів відповідно до умов Рамкової Конвенції ВОЗ із боротьби з тютюнопалінням;
- організація заходів, що включають створення податкової і цінової політики стосовно тютюнових виробів із метою охорони здоров'я, які передбачають скорочення вживання тютуну.

Для досягнення поставлених цілей визначені основні напрями діяльності [7]:

- поступово збільшити ставки акцизного збору на тютюн відповідно до зобов'язань перед ЄС;
- розробити систему акцизних складів європейського зразку;
- кодифікувати норми законодавства з питань акцизного збору в єдиний законодавчий акт, забезпечивши при цьому гармонізацію чинного законо-

давства до законодавства ЄС у сфері обігу тютюнових виробів, спирту та алкогольних напоїв.

Податкова політика в останні роки спрямована на вдосконалення податкової системи, подібної системі оподаткування розвинених країн. До позитивних наслідків проведення такої політики можна віднести зниження ставок основних доходів. Зокрема, ставки ПДВ було зменшено з 28% до 20%, податок на прибуток – з 23% до 18%. Введено пропорційне оподаткування доходів фізичних осіб. Із метою стимулювання розвитку малого бізнесу в Україні діє спрощена система оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємства. Укладено угоди про уникнення подвійного оподаткування з іншими країнами.

Аналізуючи ці та низку попередніх законодавчих нововведень, можна зробити висновки, що певні кроки щодо змін фіскальної політики мають місце, однак вони не є системними, досить часто їх результати є протилежними до очікуваних. Проблема вітчизняної фіскальної політики полягає у ній самій. Звертаючись до теорії та світової економічної практики, необхідно відзначити: фіскальна політика складається з так званої дискреційної фіскальної політики й автоматичної. Дискреційна політика – це свідоме регулювання державою оподаткування і державних витрат із метою впливу на реальний обсяг ВВП, зайнятість, інфляцію, економічний ріст. Як правило, дискреційну фіскальну політику можна прогнозувати в різні періоди економічного циклу. У період спаду стимулююча дискреційна політика складається із: збільшення державних витрат; зниження податків; поєднання росту державних витрат зі зниженням податків (з урахуванням того, що мультиплікаційний ефект зростання державних витрат більший, ніж мультиплікаційний ефект зниження податків). Така фіскальна політика призводить фактично до дефіциту бюджету, але забезпечує скорочення падіння виробництва.

В умовах інфляції за надлишкового попиту стримує дискреційна фіскальна політика складається із: зменшення державних витрат; збільшення податків; поєднання скорочення державних витрат зі зростаючим оподаткуванням (з урахуванням того, що мультиплікаційний ефект зменшення державних витрат більший, ніж мультиплікаційний ефект росту податків). Така політика орієнтується на позитивне сальдо бюджету. Безумовно, це абстрактна схема поведінки уряду, і механізм дискреційної фіскальної політики далеко не такий простий, оскільки в реальній економіці діють паралельні та різноспрямовані фактори і зрозуміло, що пошук оптимальної фіскальної політики – це завдання дуже складне.

Автоматична фіскальна політика заснована на системі вбудованих стабілізаторів. Автоматичний, або вбудований, стабілізатор – це економічний механізм, який автоматично реагує на зміну економічного стану без необхідності прийняття певних рішень із боку уряду, здійснення ним певних проектів. До основних вбудованих стабілізаторів належить зміна податкових надходжень. Сума податків залежить від величини доходів, тому в періоди активного росту ВВП податкові надходження автоматично зростають (за прогресивної системи оподаткування), що забезпечує зниження купівельної спроможності і стримує економічний ріст. І навпаки, у періоди спаду податкові надходження автоматично зменшуються, сума вилучених доходів також зменшується, тобто поступово збільшується купівельна спроможність в еконо-

міці, що стримує спад. Іншими словами, прогресивна система оподаткування в періоди інфляційного росту призводить до втрати потенційної купівельної спроможності, і навпаки, у періоди уповільнення економічного росту вона забезпечує мінімальну втрату купівельної спроможності. І перше і друге є бажаним з огляду на економічну стабільність.

До вбудованих стабілізаторів належать система допомог із безробіття і різних соціальних виплат, програми з підтримки малозабезпечених верств населення тощо, які перешкоджають різкому скороченню сукупного попиту навіть у періоди економічного спаду. У періоди підйому і скорочення безробіття виплата річної допомоги або припиняється, або зменшується, що стримує сукупний попит. Світовий досвід свідчить, що системи оподаткування – це не застигла схема. Вона постійно змінюється, динамічно пристосовуючись до процесів відтворення ринку, вимог науково-технічного прогресу. Наприклад, тільки в США у 80-ті роки ХХ ст. було проведено дві реформи (1982 і 1986 рр.) оподаткування, які можна пов'язати з проведенням дискреційної фінансової політики.

Якщо аналізувати механізм здійснення фінансової політики в Україні, то її можна віднести до дискреційної. Головною проблемою фінансової політики в Україні у 90-ті роки ХХ ст. було те, що вона здійснювалась під впливом стихійних інфляційних процесів і прагнення вирішити проблему бюджетного дефіциту внаслідок необґрунтованої емісії паперових грошей та кредитної емісії. Як відомо, це безперспективний шлях. Податкова політика в Україні в минулі роки здійснювалась за відсутності цілісної концепції її проведення в умовах переходу економіки від суто адміністративних методів управління до ринкових форм господарювання. Більшість принципів, зафіксованих у Законі України «Про систему оподаткування», прийнятому ще у 1991 р., залишилися тоді нереалізованими. Відтак, податкова система набула одностороннього, відверто фінансового (винятково в аспекті наповнення бюджету і спрямування і врешті перетворилась на гальмо у процесі виходу України з кризового стану. Інакше кажучи, з точки зору податкової політики випадок її регулюючий критерій, покликаний впливати на умови конкуренції, ефективність використання ресурсів і на економічне зростання. На жаль, монетарні заходи в Україні не були підкріплені відповідними кроками в податковій політиці, у сфері приватизації та структурній перебудові економіки. Наслідком відсутності структурних реформ та незмінних підходів у проведенні податкової політики, негнучкості бюджетних витрат стало значне посилення податкового тиску. Розширення видатків бюджету як метод антикризової фінансової політики (через стимулювання попиту) в умовах України неперспективне, оскільки видатки і так надмірні. Набагато доцільніше розширювати сукупний попит шляхом зниження податків та одночасного скорочення державних витрат, аби уникнути надмірного дефіциту бюджету. Але в умовах вітчизняної економіки з її значними структурними деформаціями проведення такої політики вимагає (щоб уникнути нового спалаху інфляції) також проведення структурних реформ і стимулювання

виробництва, тобто розширення не тільки сукупного попиту, а й сукупної пропозиції. Це потребує вдосконалення податкової системи з дотриманням таких принципових умов: незважаючи на переваги використання непрямих податків у перехідний період, у перспективі основу податкової системи повинні складати прямі податки, за яких об'єктом оподаткування є дохід юридичної і фізичної особи, земля, майно, капітал; непрямі податки доцільно використовувати лише у формі акцизів (із метою обмеження споживання окремих видів товарів, невиправдано високих доходів виробника-монополіста, а також для оподаткування предметів розкоші) та невеликого (за ставкою 10–12%) податку на додану вартість; обґрунтовано диференціювати ставки податків, урахуовуючи об'єктивні особливості й умови надходження доходів; ліквідувати надмірну кількість податкових пільг, які сприяють перерозподілу доходів та деформують вартісні показники в економіці і знижують конкурентоспроможність товаровиробників; пільги можна надавати на певний термін і з умовою, що кошти використовуватимуться на визначені державою цілі; система податків повинна бути прогнозованою і сталою, обрахування податків – простим і зрозумілим; сума податків відносно доходів – поміркованою, щоб забезпечити певні стимули для розвитку підприємства; суворо дотримуватися системи розмежування податків, за бюджетами різних рівнів.

Висновки. Для постсоціалістичних країн загалом та для України зокрема проведення ефективної фінансової політики було і залишається серйозною проблемою. Вона передусім пов'язана з неоднозначним розумінням бюджету та податків як самостійних економічних категорій, їх місця в економіці та форм впливу на суспільне виробництво в певний період розвитку. Водночас, з огляду на відсутність цілісної і послідовної державної економічної політики, диспропорції розвитку в економіці призвели до затяжної соціально-економічної кризи. Одним із вагомих чинників, що призвів до такої ситуації, є невиважена податкова політика. Вона спричинила різке гальмування інноваційно-інвестиційних процесів, що, своєю чергою, призвело до зниження рівня реальних податкових надходжень.

Головним завданням у реформуванні податкової політики повинна стати переорієнтація податкової системи із суто фінансових цілей на стимулювання економічного зростання. Здійснити це можна насамперед шляхом послаблення податковою навантаження економіки частки податків у ВВП. Зниження ставок податків сприятиме пожвавленню підприємницької активності і в підсумку не зменшить, а навпаки, збільшить податкові надходження до бюджету. Стимулюючий вплив матиме і радикальне скорочення пільг: крім соціального ефекту (утвердження принципу справедливості в оподаткуванні), воно сприятиме розширенню бази оподаткування, зменшить можливості для ухилення від сплати податків. Як свідчить досвід багатьох країн, стабільність і помірність системи оподаткування дають кращий і триваліший стимулюючий ефект, ніж податкові пільги. Безумовно, у певних випадках пільги відіграють позитивну роль, але необхідно знаходити компроміс між їх кількістю і необхідністю збереження «незруйнованого» податкового поля.

Список літератури:

1. Гречко А.В. Дослідження впливу податкової політики на економічний розвиток України / А.В. Гречко // Ефективна економіка. – 2012. – № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1443>
2. Запатріна І. Фінансова політика та її вплив на економічне зростання / І. Запатріна // Економіст. – 2006. – № 3. – С. 27–31.
3. Захарін А. В. Удосконалення механізму податкового регулювання сталого економічного розвитку / А. В. Захарін // Фінанси України. – 2005. – № 2. – С. 92–100.
4. Панченко В.І. Податкова політика як засіб впливу на фінансово-економічні процеси в Україні / В.І. Панченко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 9. – С. 94–100.
5. Свердан М.М. Податкова політика держави та її вплив на економічне зростання суспільства: теоретичні засади реалізації / М.М. Свердан // Менеджмент. – 2010. – № 13. – С. 201–215.
6. Колотуха С. Адаптація податкового законодавства до європейських стандартів – лише перший крок / С. Колотуха [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sta.kr.ua/integration/110106/index.html>
7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/control/ru/publish/article>

Щава Р. П.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

СЕКТОРАЛЬНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ АНАЛОГОВОЙ ФИСКАЛЬНОЙ МОДЕЛИ

Резюме

Исследованы вопросы парадигмальной евроинтеграционной трансформации фискальной системы Украины. Проанализированы секторальные приоритеты гармонизации национальной фискальной модели Украины. Обобщена историческая составляющая данного процесса в разрезе евроинтеграционных тенденций.

Ключевые слова: фискальная политика, гармонизация налоговой системы, фискальные инструменты, трансформация фискальной модели, Европейский Союз, Украина.

Shchava R. P.

Vadym Hetman Kyiv National Economic University

SECTORAL PRIORITIES OF THE NATIONAL TAX FISCAL MODEL

Summary

The article researches problems of the European-integration paradigm transformation of the Ukraine fiscal system. Sectoral priorities of harmonization of Ukraine national fiscal model are analyzed. The historical component of the process in the context of European integration trends is generalized.

Key words: fiscal policy, harmonization of the tax system, fiscal instruments, fiscal transformation model, European Union, Ukraine.

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 005.336.1

Миронова М. І.

Львівська комерційна академія

ГІПЕРФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Із позицій гіперфункціонального підходу розглядаються теоретичні проблеми аналізу ефективності функціонування виробничих систем у національній економіці. На загальнотеоретичному і політико-економічному рівнях виявлено основні фактори формування та зміни ефективності функціонування виробничих систем. Визначено переваги та недоліки гіперфункціонального підходу.

Ключові слова: економічна теорія, виробнича система, економічна сфера, ефективність, гіперфункціональний підхід.

Постановка проблеми. Складна економічна ситуація в Україні та жорстка конкуренція на ринку вимагають значного перетворення організаційно-економічних механізмів функціонування виробничих систем. Тільки ефективно організовані виробничі системи здатні повною мірою реалізувати сучасні підходи і методи організації виробництва, що дають змогу оптимізувати виробничі процеси та матеріальні потоки на макроекономічному рівні. У цих умовах особливої актуальності набуває проблема теоретичного обґрунтування гіперфункціонального підходу до аналізу ефективності функціонування виробничих систем у національній економіці

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні дослідження, спрямовані на розгляд сутності виробничих систем та шляхів підвищення її ефективності, знайшли своє відображення в працях таких фахівців і вчених, як Башнянин Г. [1; 2; 6], Біляк О. [4], Лобай Р. [3], Морщенок Т. [4], Стрілець Є. [7], Череп А. [7], Чучук Ю. [8] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим, у вітчизняній економічній літературі слабо розроблено є не тільки динамічна й історична економічна теорія виробничих систем, але й функціональна. Незважаючи на вирішення багатьох теоретичних і прикладних завдань, наразі проблеми аналізу ефективності функціонування виробничих систем не отримали належного розвитку в наукових розробках.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних проблем аналізу ефективності функціонування виробничих систем у національній економіці з позиції гіперфункціонального підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У виробничих системах будь-якого галузевого типу однією з найважливіших сфер є економічна (Е-сфера). На нашу думку, вона займає різне місце в структурі виробничих систем (В-систем). Це залежить від того, в якому суспільстві вони аналізуються – індустріальному чи постіндустріальному. В індустріальних суспільних системах Е-сфера є похідною і вторинною від еколого-технологічної сфери. За своєю структурою вона є досконалішою і розвиненішою від цієї останньої і виступає як певний генетичний продукт її розвитку. Цей об'єктивний факт має велике методологічне значення, оскільки зобов'язує шукати

причини більшості економічних процесів і явищ в екологічному середовищі і технології. В-система в такій суспільній системі має еколого-технологічне походження, а тому теорія еколого-технологічних систем повинна розглядатися як методологічна основа становлення і розвитку економічної теорії В-систем [1, с. 25; 2, с. 124]. З іншого боку, у цих же індустріальних суспільних системах В-система виступає як нижча і примітивніша, ніж, скажімо, соціально-духовна система. Вони між собою співвідносяться як більш елементарна і більш висока. В аналогічному співвідношенні будуть знаходитися між собою і відповідні теорії: економічна теорія (політична економія) В-систем та соціально-духовна теорія В-систем, об'єктом дослідження якої є соціально-духовна сфера виробничих структур. У цьому випадку дослідники починають шукати причини і корені соціально-духовних процесів в економічній сфері В-систем, а їх економічна теорія вже починає виступати як методологічна основа соціально-духовної теорії виробництва. У даному контексті ми також соціально-духовну теорію виробництва (виробничих структур) повинні розглядати як певного роду гіпертеорію, а їх економічну теорію – як елементарну теорію. Як елементарна теорія В-систем їх економічна теорія (політична економія в широкому її значенні) – це теоретико-методологічний базис для подальшого здійснення соціально-духовного і політичного аналізу виробництва та виробничих структур.

У постіндустріальних суспільних системах або в таких системах, що трансформуються в напрямі формування постіндустріальних суспільних структур, В-системи відіграють прямо протилежну роль у подальшому функціонуванні суспільних систем у цілому. У таких суспільних системах первинною і вихідною основою їх розвитку і функціонування вже виступає соціально-духовна сфера. Первинну роль у розвитку суспільства починає відігравати інтелект і духовний потенціал суспільства. А економічна сфера суспільства, у тому числі й В-системи як одна із найважливіших ланок економічних структур, починає виступати як вторинна і похідна. Цю обставину необхідно мати на увазі в теоретичному аналізі В-систем, в якому соціально-духовна теорія виробництва виступає як методологічна основа її економічної теорії. Це обумовлено тим, що значна частина

економічних процесів і явищ має соціально-духовну детермінацію. За такого розуміння характеру співвідношення між указаними сферами В-систем у постіндустріальних суспільствах економічна теорія виробництва вже виступає як гіпертеорія, а їх соціально-духовна теорія – як елементарна або власне теорія. У суто методологічному плані вона повинна трактуватися як метатеорія, оскільки виконує методологічну роль у дослідженні економічних проблем розвитку і функціонування В-структур. З іншого боку, у таких постіндустріальних суспільних системах В-системи вже виступають як первинні і вихідні щодо систем еколого-технологічного порядку. Формування і розвиток останніх значною мірою обумовлюються фактором власне економічного порядку. Зрозуміло, що за такого розуміння характеру їх співвідношення економічна теорія В-систем виступає лише як їх елементарна теорія, а еколого-технологічна – як висока чи гіпервисока. Становлення і розвиток цієї гіпервисокої теорії В-систем повинні здійснюватися на такій методологічній основі, як економічна теорія В-систем. Усе сказане вище дає нам підстави вважати цю економічну теорію (політичну економію) В-систем як певного роду метатеорію, яка, з одного боку, має самостійний теоретичний зміст і значення, а з іншого боку, виконує методологічну роль у процесі становлення і розвитку еколого-технологічної теорії В-систем.

На вказані моменти ми ще раз звертаємо особливу увагу з тієї причини, що в сучасній науковій літературі як із проблем дослідження суспільства в цілому, так і виробничих проблем, ігнорується емпіричний факт різного співвідношення окремих сфер суспільних (у тому числі виробничих) систем і відповідного співвідношення відповідних наукових теорій. Роль економічної сфери суспільних систем і В-систем, зокрема, визначається явно однозначно, а саме економічна сфера чи система визначається або як первинна, або як вторинна. Більшість дослідників і не припускають, що вона може бути як первинною, так і вторинною, і ця зміна її ролі історично обумовлена зміною самого характеру суспільних систем. Суспільна система змінює внутрішню «логіку» свого функціонування (первинне стає вторинним, а вторинне – первинним) під впливом історичного розвитку. Якщо стояти на позиціях а-історичності і досліджувати суспільні системи тільки у функціональному розрізі, то можна цієї фундаментальної обставини і не помітити. У сучасній економічній теорії ми з таким фактом дуже часто зустрічаємося, оскільки у своїй переважній частині ця теорія – це функціональна, а не динамічна чи історична економічна теорія. На це звертається увага в низці сучасних вітчизняних публікацій [1; 2; 5; 6].

Сучасний етап історичного розвитку національної В-системи може бути кваліфікованим як перехідний у розумінні переходу від індустріальної економічної системи до постіндустріальної (або до квазіпостіндустріальної, тобто такої, що вже почала відходити від індустріальної, але ще не стала сповна постіндустріальною). Ця обставина об'єктивного характеру дещо затрудняє розв'язання проблеми місця В-систем в економічних структурах. Ми не можемо однозначно і з достатнім ступенем аргументованості кваліфікувати В-систему ні як первинну, ні як вторинну. Скоріше вона може бути також визначена як перехідна, тобто як така, що в деякій своїй частині ще є первинною (щодо соціально-духовної системи), а в деякою мірою вже стає і вторинною, похід-

ною, детермінується чинниками соціально-духовного порядку. У конкретному науковому аналізі цю проблему потрібно розв'язувати конкретно, а не абстрактно, тобто завжди потрібно намагатися проаналізувати, які фактори лежать в основі формування тих чи інших виробничих процесів – еколого-технологічного, соціально-духовного чи політичного порядку. Відповідно до цього, методологічною основою наукового аналізу буде виступати або еколого-технологічна, або соціально-духовна (чи політична у певних випадках) теорії В-систем.

Окрім того, потрібно мати на увазі також і те, що національна В-система не тільки галузево, але й територіально та функціонально є різною за ступенем свого розвитку. В одних випадках в одних галузях чи регіонах вона може бути кваліфікованою як індустріальна з усіма очевидними наслідками її теоретичного економічного аналізу, в інших випадках її можна визначити як чисту постіндустріальну, а в певних ситуаціях – як перехідну від індустріальної до постіндустріальної (тобто як квазіпостіндустріальну). Це дає підстави вважати, що економічні фактори щодо соціально-духовних є все-таки у своїй переважній більшості первинними, а останні – вторинними, і економічна теорія В-систем, з одного боку, виступає як їх елементарна теорія, а з іншого – як метатеорія, тобто як методологічна основа соціально-духовного і політичного аналізу виробничих проблем і формування відповідних теорій: соціально-економічної і політичної теорії В-систем.

Однак, незважаючи на недостатність і обмеженість функціонального чи гіперфункціонального підходів до аналізу В-систем, в окремих випадках під час розв'язання певних завдань найконструктивнішу роль відіграють саме функціональні й особливо гіперфункціональні підходи. Останній передбачає дослідження Е-систем у так званому гіперкороткотривалому ринковому періоді. Гіперкороткотривалим ринковим періодом називають такий період часу, який є надто коротким для того, щоб, по-перше, залежність між економічними витратами й економічними результатами перестала бути лінійною, по-друге, в такому вузькому «коридорі» часу неекономічні фактори економічного розвитку ще не встигають себе проявити.

Виділення гіперкороткотривалого ринкового періоду має велике не тільки практичне, але й теоретичне значення і на його основі може бути сформована відповідна економічна теорія. Таку економічну теорію, яка досліджує економічні процеси в гіперкороткотривалому ринковому періоді, можна кваліфікувати як гіперфункціональну. На відміну від власне функціональної економічної теорії, у ній економічні процеси досліджуються в такому вузькому часовому «коридорі», в якому характер залежності між змінними є однорідним і лінійним. Із суто математичної точки зору така економічна теорія є виключно лінійною, основним математичним апаратом, який у ній найінтенсивніше використовується, є апарат диференціальних рівнянь найпростішого типу. Якщо визначити місце цієї економічної теорії серед інших економічних наук, то вона є, по-перше, найзагальнішою економічною теорією, по-друге, найабстрактнішою економічною теорією, по-третє, щодо власне функціональної, динамічної чи гіпердинамічної економічної теорії виступає як метатеорія, як їх теоретична та методологічна основа й одночасно – як частковий їх випадок. Відносно неї функціо-

нальна, динамічна і гіпердинамічна економічні теорії відносяться як загальна і всезагальна теорії, або як спеціальні теорії.

У даній статті В-системи досліджуються саме з позицій гіперфункціональної економічної теорії. Ми не ставимо перед собою завдання досліджувати ті чи інші економічні процеси у виробничому секторі вітчизняної мікроекономічної системи з позицій функціонального чи динамічного підходу; для нас основним методологічним знаряддям аналізу виступає саме гіперфункціональний підхід, який спирається на елементарний диференціальний аналіз і елементарний графічний метод. Такий підхід дає досліднику можливість сформулювати так звану метатеорію В-систем як дуже загальну і дуже абстрактну теорію, але водночас таку, без якої неможливе формування в подальшому специфічніших і прикладніших економічних теорій, таких як власне функціональна, динамічна і гіпердинамічна економічні теорії. Однак, як ми вже відзначили вище, гіперфункціональний підхід до аналізу економічних проблем володіє не тільки перевагами, але й певними недоліками.

Функціональний, а тим більше гіперфункціональний економічний аналіз, завжди є недостатнім, недовершеним. Він не дає змоги змалювати цілісну картину становлення, розвитку і навіть власне функціонування певних економічних систем. З цього випливає, то навіть власне функціональна, а тим більше гіперфункціональна теорія економічних процесів для свого завершеного вигляду вимагає виходу в динамічну й історичну теорії. Динамічні та історичні економічні теорії є теоріями із власним змістом, вони не «перекривають», а «доповнюють» власне функціональну теорію. Функціональний чистий економічний аналіз може бути таким лише на перших порах свого здійснення, лише на першому своєму етапі. У подальшому він неодмінно повинен «переходити» в динамічний і особливо в історичний аналіз. Лише в процесі такого свого переходу цей аналіз перестає бути емпіричним і поступово переходить у теоретичний, а то і в метатеоретичний (системний або ж діалектичний).

Із зазначеного вище також випливає, що функціональна економічна теорія є теорією лише в тому випадку, коли вона додатково використовує не тільки функціональні, але й динамічні й особливо історичні підходи та прийоми. Без такого доповнення вона – лише суто формальна та емпірична наука, яка за своїм характером може бути кваліфікована лише як елементарна. Щодо неї динамічна та історична (гіпердинамічна) теорії – це теорії вищого порядку, які можуть бути відповідно кваліфікованими, як вища та гіпервисока теорії. На нашу думку, економічну теорію не тільки необхідно доповнити соціально-духовною теорією для її завершеності та цілісності, але ще більше для того, щоб вона із емпіричної науки перетворилась у теорію чи метатеорію (в їх високому і гіпервисокому розумінні), а власне функціональну економічну теорію, – теорією динамічного і навіть історичного порядку. Лише за такого її доповнення вона поступово із емпіричної, формальної й елементарної науки перетворюється в теоретичну, метатеоретичну чи гіпертеоретичну науку, яка є вже змістовною наукою, або з високим і гіпервисоким ступенем розвитку власне елементарної загальної економічної теорії. Дане методологічне положення не потрібно абсолютизувати і розглядати з а-історичних, тобто вкрай абстрактних позицій. Тут також треба приймати

до уваги ступінь розвиненості тих чи інших аспектів певних економічних процесів. Якщо процеси економічної динаміки, а тим більше економічного розвитку (економічної історії) слабо ще себе проявляють у певному процесі економічного функціонування, то ніякої такої особливої потреби в доповненні функціонального економічного аналізу динамічним, і особливо історичним, немає. Науковий економічний аналіз цілком може обходитися використанням лише функціональних (а то й гіперфункціональних) підходів і прийомів.

Наш аналіз сучасного стану розвитку загальної економічної теорії В-систем свідчить, що ця теорія ще не вийшла за рамки функціонального аналізу. Вона переважно розвивається як функціональна економічна теорія. Особливо така спрямованість її аналізу є характерною для західної гілки її становлення і розвитку. У подальшому в міру поглиблення й ускладнення розвитку В-систем їх економічна теорія також буде поступово перетворюватися із функціональної в динамічну і гіпердинамічну (історичну). Такий хід її подальшого розвитку буде поступово її перетворювати із елементарної, формальної, емпіричної у високу і гіпервисоку (метависоку) теорії.

Загальна функціональна теорія В-систем також є двоїстою за своєю структурою. У ній можна виділити, по-перше, власне функціональну загальну економічну теорію (або функціональну загальну економічну теорію в її безпосередньому чи широкому значенні) і, по-друге, гіперфункціональну (чи метафункціональну) загальну економічну теорію (або загальну економічну теорію в її вузькому значенні). Основна відмінність між ними полягає в продовженості часового періоду аналізу або в характері використовуваної методології. У функціональній загальній економічній теорії в її широкому значенні економічні процеси досліджуються в так званому короткому ринковому періоді, а в гіперфункціональній загальній економічній теорії – гіперкороткому ринковому періоді. У першій застосовуються функціональні підходи і прийоми (так звана функціональна методологія), а в другій – гіперфункціональні (метафункціональні) підходи і прийоми (так звана гіперфункціональна методологія).

Дуже важливим у методологічному і теоретичному відношеннях є визначення того, як співвідносяться ці два підходи наукового аналізу і відповідні теорії. Гіперфункціональний підхід до наукового аналізу виробничих процесів є, по-перше, первинним щодо власне функціонального, по-друге, він є елементарнішим, по-третє, формальнішим. На основі його практичної реалізації може бути створена в перспективі елементарна функціональна теорія В-систем. Власне функціональний підхід вже може бути відповідно кваліфікованим як, по-перше, вторинний, по-друге, вищий, по-третє, змістовний або змістовніший (менш абстрактний і конкретний, ніж гіперфункціональний підхід). Використання функціональної методології загального економічного аналізу дає можливість закласти основи так званої вищої функціональної економічної теорії В-систем. Немає ніякої потреби доводити, що елементарна функціональна загальна економічна теорія В-систем – це методологічна основа формування і подальшого розвитку вищої функціональної загальної економічної теорії, яку можна створювати лише на базі елементарної виходячи з останньої і спираючись на її висновки і положення.

У процесі формування основ елементарної функціональної теорії В-систем не потрібно зали-

шати поза увагою і таку обставину, що гіперфункціональні методологічні підходи є недостатніми, їх використання не дає змоги в повному обсязі дослідити навіть власне гіперфункціональні процеси, не кажучи вже про процеси функціонального, динамічного і історичного порядку. Тому з об'єктивною необхідністю навіть у власних рамках розвитку гіперфункціональної (елементарної функціональної) економічної теорії В-систем гіперфункціональні підходи і прийоми (і відповідну методологію в цілому) необхідно більшою чи меншою мірою доповнювати власне функціональними підходами (і відповідною методологією в цілому). А це можна здійснити лише в тому випадку, коли ми тією чи іншою мірою в процесі наукового аналізу виходимо за рамки гіперфункціонального (гіперкороткого) і входимо в функціональний (короткий) ринковий період. Таке доповнення гіперфункціонального порядку дає нам можливість на новий рівень вивести елементарну функціональну теорію В-систем. Вона за умови такого доповнення або розширення часових рамок аналізу перетворюється поступово з емпіричної в теоретичну, тобто стає власне економічною теорією. Гіперфункціональна

теорія, яка спирається лише на використання гіперфункціональної методології, за своїм характером є лише елементарною теорією; у вищу теорію вона здатна перетворитися лише за умови деякого доповнення гіперфункціональної методології методологією власне функціонального порядку.

Висновки. Резюмуючи, відзначимо, що гіперфункціональна теорія, будучи елементарною щодо власне функціональної теорії В-систем, своєю чергою, також може бути як елементарною, так і вищою (високою) або навіть гіпервисокою. Елементарною вона є в тому випадку, коли обмежує себе гіперфункціональною методологією наукового аналізу і тільки, а вищою (високою) чи гіпервисокою вона стає в тому випадку, коли вказані вище гіперфункціональні підходи і прийоми доповнює власне функціональними або навіть динамічними чи історичними.

Загальний науковий аналіз гіперфункціонального підходу до оцінки ефективності функціонування виробничих систем у національній економіці доцільно здійснювати в контексті поглибленішої характеристики власне виробничих систем і деякого подальшого уточнення їх місця в структурі економічних систем у цілому.

Список літератури:

1. Башнянин Г.І. Позитивна соціалізаційна ефективність економічних систем: суть та види / Г.І. Башнянин, Б.В. Кульчицький, Л.Я. Гончарук, А.І. Тесля // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – 2013. – Вип. 42. – С. 24–34.
2. Башнянин Г.І. Ефективність соціалізації економічних систем: методологічні проблеми метрологічного аналізу / Г.І. Башнянин, Л.Я. Гончарук. – Львів : Новий Світ-2000, 2010. – 240 с.
3. Лобай Р. Теоретичні підходи до визначення ефективності економічної діяльності / Р. Лобай // Ефективність державного управління. – 2013. – Вип. 36. – С. 353–361.
4. Морщенок Т.С. Огляд підходів до визначення економічної сутності поняття «ефективність» / Т.С. Морщенок, О.М. Біляк // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2014. – Вип. 8. – С. 82–89.
5. Політична економія : [навч. посіб.] / Л.С. Томашик, О.О. Сухий, О.Р. Зав'ялова [та ін.]. – Львів : ЛКА, 2015. – 224 с.
6. Сучасні економічні теорії : [навч. посіб.] / Г.І. Башнянин [та ін.]. – Львів : Новий світ-2000, 2015. – 338 с.
7. Череп А.В. Ефективність як економічна категорія / А.В. Череп, Є.М. Стрілець // Ефективна економіка. – 2013. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1727>
8. Чучук Ю.В. Теоретична сутність понять економічна ефективність та ефективність діяльності / Ю.В. Чучук // Ефективна економіка. – 2014. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2765>

Миронова М. И.

Львовская коммерческая академия

ГИПЕРФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Резюме

С позиций гиперфункционального подхода рассматриваются теоретические проблемы анализа эффективности функционирования производственных систем в национальной экономике. На общетеоретическом и на политико-экономическом уровнях выявлены основные факторы формирования и изменения эффективности функционирования производственных систем. Определены преимущества и недостатки гиперфункционального подхода.

Ключевые слова: экономическая теория, производственная система, экономическая сфера, эффективность, гиперфункциональный подход.

Myronova M. I.

Lviv Academy of Commerce

HYPERFUNCTIONAL APPROACH TO THE ANALYSIS OF PRODUCTION SYSTEMS EFFICIENCY IN THE NATIONAL ECONOMY

Summary

The theoretical problems of the production systems efficiency in the national economy are considered from the standpoint of hyperfunctional approach. The main factors of the production systems efficiency are studied. Also the advantages and disadvantages of hyperfunctional approach are defined.

Key words: economic theory, production system, economic sphere, efficiency, hyperfunctional approach.

УДК 338.317.003.13

Обнявко Т. С.

Військова академія (м. Одеса)

КОНЦЕПЦІЇ ВИЗНАЧЕННЯ ОЦІНОК ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВОЄННОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті показано, що наразі існує безліч підходів до визначення оцінок економічної ефективності. Зроблено акцент на неоднозначність терміну «ефективність». Зокрема, для визначення комплексної ефективності й ефективності конкретного виду військово-економічної діяльності запропоновано використання удосконаленого методу Парето – компенсаційного критерію ефективності Калдора-Хікса.

Ключові слова: ефективність, оцінка ефективності, оптимізація, еколого-економічний, воєнна економіка.

Постановка проблеми. За такого заголовку статті відразу ж виникає неоднозначність, яку слід визначити і уточнити: про які концепції оцінки ефективності йдеться, ефективності чого? Еколого-економічної ефективності застосування озброєнь у воєнний час, зберігання і забезпечення необхідних функцій озброєнь у мирний час, загального або окремого еколого-економічного збитку? Чи принципово можливі такі оцінка, підхід або концепція оцінок для воєнної економіки?

Найбільш загальні оцінки ефективності вже давно [1] знаходяться під особливою увагою економічних наук і різних теорій. Розрізняють, наприклад, соціально-економічну та техніко-економічну ефективність, враховують, що «ефективність не має сенсу поза контекстом переслідування специфічних цілей» [2].

Згідно з класичним визначенням, максимальна економічна ефективність характеризує отримання найвищого можливого результату (найбільшої чистої вигоди) при мінімумі витрат на його досягнення. Мета і засоби досягнення, вигода та витрати – часто суб'єктивні і вельми специфічні категорії. Якщо вважати, що ефект і мета одне й те ж, тоді можна прийняти, що витрати є засобами для досягнення мети.

Традиційно воєнна економіка прагне прив'язати фундаментальне економічне поняття «ефективність» до понять діяльності окремих організацій воєнно-промислового комплексу (ВПК). Виникають протиріччя з класичними оцінками укладені не тільки в неоднозначності, розмитості і складності пропонувані економістами ВПК оцінок і методів вимірювань ефективності, але й у принциповому твердженні про можливість таких оцінок, про існування об'єктивних оцінок, про те, що, наприклад, озброєння мають економічну або еколого-економічну ефективність взагалі, що вони мають якусь однозначно вимірювану економічну ефективність.

Так, соціально-економічна ефективність є не що інше, як співвідношення мети і засобів для досягнення мети [3], а техніко-економічна ефективність – співвідношення ефекту і вимірних витрат. Наприклад, ефективність, відповідно до стандарту ISO 9000: 2005, – зв'язок між досягнутим результатом и використаними ресурсами [4].

Слід підкреслити, що оцінка ефективності як відповідності деяким принципам (наприклад, політичним, партійним, ідеологічним) не передбачає досягнення будь-яких логічно пояснювальних цілей.

Таким чином, виникає досить серйозне й актуальне завдання як для воєнної економіки в цілому, так і для безлічі прикладних ситуацій, пов'язаних з оцінками діяльності ВПК. Це до кінця невирішене завдання можна сформулювати на основі

відомого англійського висловлювання You can't manage what you don't measure – «Неможливо управляти тим, що не можна виміряти», а також найважливішого принципу контролінгу бізнес-процесів (business process controlling), що включає в себе вимір ефективності процесів, використаних у IT-системах, застосування систем контролю для дотримання нормативних документів, актів: «Те, що не можна виміряти, не можна і поліпшити».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У цілому численні підходи до оцінок ефективності інтерпретують її як щось благодотворне – для частини або всього суспільства. Існуючий нормативний підхід дає змогу показати переваги різних варіантів, дати оцінки ймовірності реалізації можливих альтернатив. Нормативний підхід застосовується завжди, коли за наявності раціональних дій суб'єктів більш високу ймовірність «ефективної» реалізації має найбільш дієва альтернатива. Однак еволюційна економіка доводить [3; 5–7], що ймовірність реалізації тільки однієї альтернативи погано залежить від її ефективності для суспільства або окремих його суб'єктів. Ефективність (effectus – виконання, дія) є одним із найважливіших показників рівня розвитку як якоїсь системи, області, процесу або явища в цілому, так і їхніх складників. Ефективність також дає єдину якісно-кількісну характеристику результату дії чогось або когось [8].

У сучасній економічній теорії існує велика кількість визначень і прийомів оцінки ефективності що мають наукове або логічне обґрунтування. Перелічимо основні з них.

1. Мінімаксна ефективність на основі функціоналів. Тут застосовуються кількісні критерії: максимум ВВП, мінімум енергоспоживання, максимум виробництва (наприклад, у натуральному вираженні), мінімум витрат та ін.

2. Ефективність, відповідна певним, чітко заданим пріоритетам. Тут враховуються пріоритет і інтереси або всіх, або обраних індивідів/інституцій і чітко розрізняються концепції «цілей суспільства» і концепції «приватної ефективності».

3. Ефективність на основі відповідності принципам свободи і/або справедливості. Це концепція тотожності ефективності і справедливості, запропонована австрійською економічною школою.

4. Компенсаційний критерій ефективності Калдора-Хікса.

5. Концепції функцій суспільного добробуту.

6. Концепція ефективності за Парето.

7. Подвійний критерій ефективності Скитовскі.

8. Теорія другого кращого.

9. Концепція економічного зростання як головного показника ефективності.

10. Концепції натуральних показників ефективності.

11. Теорія динамічної ефективності Хесуса де Сото.
12. Концепції показників щастя.
13. Концепції синтетичних індикаторів ефективності розвитку людського потенціалу.
14. Концепція адаптивної ефективності Дугласа Норта спільно з критерієм ефективності інституцій.
15. Теорія ефективності Ізраеля Кірцнера.
16. Концепція каталактичної ефективності Роя Кордата.
17. Концепція Х-ефективності.
18. Концепція відбору груп.

Проведений автором у ході дослідження детальний аналіз визначень і прийомів оцінки ефективності виходить за межі обсягу статті, але слід зазначити, що навіть в одній і тій же економічній школі зустрічаються концепції економічної ефективності, що різко відрізняються.

Так, в одному з варіантів концепцій, поняття ефективності визначається як мінімізація виробничих і трансакційних витрат [9]. В іншому варіанті цієї ж наукової школи концепція ефективності розглядається як здатність генерувати економічне зростання, і тут же [10] пропонується конкуруюча концепція – концепція адаптивної ефективності. На перший план, що справедливо, висуваються здатності адаптації – пристосування до рішень нових виникаючих проблем.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У [11] стверджується, що є серйозні протиріччя щодо застосування самого поняття ефективності. І далі формулюються наступні питання: про цілі взагалі і чії цілі потрібно переслідувати, про приватні цілі, які завжди будуть суперечити між собою. Стверджується, що дії кожного окремого індивіда або структури не можуть вважатися найбільш «ефективними» для суспільства, і тому застосування адитивного поняття ефективності безглузде. Якщо трансформувати цю роботу стосовно воєнної економіки і ВПК, то твердження автора [11] зводяться до такого. Воєнні акції найчастіше є незапланованими або непередбаченими результатами цілеспрямованої людської діяльності. Цілі в кожній протиборчої сторони різні і мають не тільки обмежену інформаційну складову, але й обмежені можливості обробки цієї інформації, тому допускаються помилки, відбувається руйнування раніше поставлених цілей. Саме це що робить недоречним поняття ефективності стосовно діяльності протиборчих сторін. Наприклад, для оцінки державної економічної політики в [11] використано поняття справедливості, а не ефективності, та «критерієм для прийняття рішень можуть служити нам тільки етичні принципи».

Очевидно, що під час використання одного і того ж терміну «ефективність» у різних економічних школах і різних підходах до її оцінки/вимірювання, передбачається принципово різне тлумачення поняття «ефективність» [12].

Мета статті полягає в уточненні визначення поняття «ефективність» під час його використання в дослідженнях воєнної економіки та пропонуванні методики визначення якісно-кількісної характеристики результату як конкретних видів воєнно-економічної діяльності залежно як від кінцевої ефективності, так і заданих цілей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реалії функціонування сучасної держави змушують вирішувати класичне завдання оптимізації з обмеженням фінансових і технологічних ресурсів, часу,

інформації та безлічі інших обмежень. Зрозуміло, що знаходження найкращого у деякому сенсі, найчастіше – мінімаксного рішення є завданням оптимального розподілу та застосування всіх наявних ресурсів, тобто пошуку екстремуму деякого функціоналу [13]. Тут також виникає невідомість у трактуванні і застосуванні поняття «найкраще рішення», розгляду якого повинен бути присвячений окремий матеріал.

Будь-який еколого-економічний підхід до порівняння або виділення де-якої сукупності взаємодіючих організацій, підприємств, фінансових та/або керуючих органів ВПК завжди пов'язується з необхідністю оцінки ефективності результатів діяльності цих окремих організацій або сукупності організацій.

Але існує особлива галузь економіки держави – воєнна економіка, яка в широкому сенсі охоплює всі економічні проблеми воєнної справи, забезпечуючи оборонний потенціал держави. Воєнна економіка як складова частина воєнної науки вивчає закономірності економічного забезпечення всієї воєнної справи держави: оборони, будівництва, тилового забезпечення, утримання збройних сил та ін. Воєнна економіка також включає всі сфери життєвого циклу різноманітних видів воєнної продукції – проектування, закупівлю, виробництво, розподіл, експлуатацію, утилізацію. Найбільш важливе у цьому циклі – це:

а) виробництво засобів виробництва воєнної продукції (оборонне виробництво, що включає в себе всі його етапи, у тому числі проектування обладнання й озброєнь);

б) виробництво предметів споживання для людей, зайнятих в оборонній промисловості, для особового складу Збройних сил;

в) виробництво кінцевої продукції (бойова техніка, озброєння, технологічні системи, системи забезпечення, а також їх проектування, науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи, технологічна й організаційна підготовка виробництва);

г) утилізація кінцевої продукції ВПК та її побічних продуктів.

Безумовно, у сучасному світі велика частина воєнної економіки будь-якої держави орієнтована на виробництво продукції подвійного призначення. Такий підхід до функціонування ВПК забезпечує зростання не тільки оборонного потенціалу держави, а й зростання наукомістких, високотехнологічних технологій, які дають у перспективі потужний сумарний народногосподарський, соціально-економічний і політичний ефект.

У багатьох дослідженнях відомих економістів, пов'язаних із порівнянням і визначенням економічної діяльності організацій, окремо виділяється завдання об'єктивної оцінки ефективності (неефективності) їх функціонування [14–16], визначення прийомів їх ранжування. Особлива увага приділяється оцінкам ефективності окремих рішень або дій у конкретних умовах і ситуаціях, оцінкам ефективності результатів діяльності окремих організацій або суб'єктів підприємництва, оцінкам ефективності застосування різних методик, інновацій, технологій.

Однак комплексний, науково обґрунтований підхід, що враховує безліч різних чинників, частина з яких аналітично невизначувані, ніде не застосовується і не розглядається у доступних літературних джерелах.

Можна стверджувати, що системності та однозначності в оцінках ефективності стосовно специфіки функціонування ВПК, воєнної економіки

на сьогоднішній день немає. Очевидна необхідність чіткого розмежування оцінок ефективності керівних, управлінських та законодавчих органів і оцінок ефективності виконання поставлених конкретних воєнних, стратегічних і тактичних, зокрема оборонних, завдань. Тобто тут слід розрізняти ефективність функціонування окремих організацій, органів управління та інших інститутів ВПК, тим чи іншим чином пов'язаних одне з одним, від техніко-технологічної ефективності і від ефективності дій і взаємодій організацій ВПК і окремих їх структурних підрозділів.

Ще Квінтіліан стверджував: «Знищ гроші і знищиш війни», а Петро I: «Гроші суть артерія війни». Зрозуміло, що війна – завжди боротьба за ресурси за вже наявних гострих обмежень на їх доступність. У сучасному світі ресурси (конфлікт інтересів) можуть бути і не традиційно матеріальними (території, рудники, шахти, водні ресурси та ін.), це можуть бути інформаційні, політичні, націоналістичні, релігійні та інші ресурси. Вже на початку ХХІ ст. ми стали свідками нового виду воєн – так званих гібридних воєн, де інформація і політичні амбіції стають і джерелом конфліктів, і ареною реальних битв, і боротьбою економік.

Виникає необхідність розробки деяких концепцій оцінки еколого-економічної ефективності спеціалізованих, помітно різних за своєю діяльністю організацій ВПК, відокремлення можливості застосування науково обґрунтованих принципів їх практичного застосування під час вирішення конкретних завдань – оцінки і порівняння еколого-економічної ефективності організацій ВПК, порівнянь можливостей технологій, видів озброєнь та інших завдань воєнної економіки.

Для воєнної економіки, на нашу думку, необхідно проводити оцінку економічної ефективності на основі: а) розгляду ефективності в контексті конкретних, однозначно сформульованих цілей і завдань; б) об'єктивного уявлення (опису) заданих цілей і завдань.

Виходячи з окремо проведеного аналізу, заслуговує на особливу увагу добре відомий метод оцінки ефективності – метод Парето [17]. Ефективність за Парето досягається тоді, коли ніякі додаткові дії не можуть поліпшити чийсь позитивний ефект (добробут) і не зменшити при цьому ефект (добробут) в інших. «Розподіл ресурсів через механізм економічної системи називається ефективним за Парето, якщо не існує іншого допустимого розподілу, за якого всі економічні агенти поліпшили б своє становище (або, як часто говорять, якщо не існує іншого допустимого стану, яке було б для всіх учасників не гірше і хоча б для одного – краще, ніж дане)» [18]. Часто недоліком методів Парето є складність їх застосування на практиці. Компенсаційний критерій ефективності Калдора-Хікса є розвитком концепції ефективності методів Парето. «Ефективність Калдора-Хікса не вимірює корисність або щастя; вона звертає увагу виключно на готовність платити у грошовому вираженні» [19]. Згідно з критерієм Калдора-Хікса [19–21], позитивна ефективність досягається тоді, коли в результаті певних дій вииграш одних економічних суб'єктів зростає до такого рівня, що він потенційно здатний компенсувати втрати інших суб'єктів.

Можна стверджувати, що невирішене завдання, пов'язане з оцінками ефективності застосування не тільки озброєнь, а й управління всім ВПК держави, наприклад у воєнний час, на нашу думку, може бути розв'язане за допомогою теорії ігор

(класичні роботи Дж. фон Неймана, О. Моргенштерна, Дж. Д. Вільямса), причому з урахуванням обмежень на ресурси на основі застосування відомих принципів Парето та його розвитку – компенсаційного критерію ефективності Калдора-Хікса [19–21].

Теорія ігор – математичний метод вивчення оптимальних стратегій, де під грою розуміється процес, в якому беруть участь дві і або більше сторін, які ведуть боротьбу за реалізацію своїх інтересів. Кожна зі сторін має свою мету і використовує певну стратегію. Ця стратегія може привести до виграшу або програшу. Результат залежить і від поведінки гравця, і від поведінки (стратегії) інших гравців. Таким чином, теорія ігор дає змогу відібрати кращі стратегії, звичайно, з урахуванням інформації про інших учасників, про їх ресурси та можливі дії.

Таке завдання виникає з того, що в ході реальних протистоянь із затишними бойовими діями завжди необхідно розподілити обмежені матеріально-технічні, людські та інші наявні, необхідні для протистояння, ресурси. Наприклад, розподіл ресурсів має проводитися таким чином, щоб створити і, при необхідності, застосувати такий вид конкретного озброєння, щоб воно мало: а) мінімально можливу вартість (проектну, капітальну, експлуатаційну); б) мінімально можливу вартість бойового застосування (заряди, матеріали, транспорт, обслуговування, ремонт); в) завдало максимально можливі, у тому числі економічні, збитки противнику.

Проблематику, складність і постановку цього завдання можна пояснити, наприклад, використовуючи ідеологію, застосовану у популярній мережевій грі «Танки онлайн» [22]. Суть гри полягає у веденні «бойових» дій між окремими організованими угрупованнями. Кожне угруповання має різні види озброєнь (тип танка, тип гармати, тип захисту танка та ін.) та рівні його досконалості, має загальне завдання та різний рівень організаційного управління (засобів комунікації і ранжирування гравців). Кожен вид озброєнь танка характеризується низкою тактико-технічних характеристик і технологій (швидкість, потужність, швидкострільність, точність та ін.), різною вартістю зброї (капітальної, експлуатаційної, окремого пострілу). Зазвичай у грі перемагає угруповання, яке має максимально можливий рівень розвитку озброєнь і організації. Однак ціна перемоги (втрати + капітальні витрати + експлуатаційні витрати + витрати на проведення стрільби) у низці випадків може бути неприпустимо високою, хоча у грі вона і не визначається. Так, наприклад, не зачіпаючи технічні деталі, витрати на один дуже потужний танк, наприклад типу **A**, можуть бути рівносильні витратам на десять набагато слабше озброєних танків типу **B**. Але, слідуючи ідеології гри (а в нашому розумінні – не гри, а проведених реальних бойових дій) протистояння однієї одиниці зброї типу **A** і десяти одиниць типу **B** призводить майже завжди до безумовного ураження типу **A**. Іншими словами, за рівнозначних економічних витрат результуюча ефективність (у даному випадку – перемога) застосування типу **A** менша. Наскільки менша? Скільки (9, 8 або 5) танків типу **B** достатньо для перемоги? Виникає запитання встановлення мінімальної кількості необхідного типу озброєнь, природно, мінімальної сумарної вартості і достатньої для перемоги.

Наприклад, в японо-китайській війні (1937–1945 рр.) загальна кількість загиблих становила

близько 35 млн. осіб. Чи можна назвати переконливою (ефективною) перемогу Китаю, якщо у війні людські втрати Китаю більш ніж у вісім разів перевищили людські втрати Японії? Тут слід врахувати, що в реальній військовій економіці виробництво дорожчого озброєння вимагає споживання набагато більшої кількості ресурсів, у тому числі часових, наявності більш досконалих технологій і кваліфікованих кадрів. В умовах реальних бойових дій вся економіка держави потребує максимального напруження, відволікається величезна кількість ресурсів, і це може виявитися недоцільним (надто дорогим і тому – неефективним, тобто Піррова перемога). Тут, безумовно, цінність людського життя не визначається. Можна також додати, що відволікання від сфери виробництва людського ресурсу (призов, контрактна служба, робота у Збройних силах, лікування та ін.) призводить до відповідного зниження виробництва і в цілому – зниження ВВП держави. У [23] цитується політолог і економіст А. Плахонін: «...не всяка зброя, нехай навіть найдосконаліша, веде до перемоги. І трапляється, що володіння найдосконалішою зброєю не тільки не веде її володаря до перемоги, але стає навіть причиною програшу ним війни». А. Плахонін доводить, що поразка відбувається через неефективне використання ресурсів, використання занадто «важкої» для економіки зброї. Він також показує, що часто у війні перемагає не військова міць держави, а цільове, економічно обґрунтоване і тому ефективне використання наявних ресурсів (у потрібному місці, у потрібній кількості й у потрібний час).

Звичайно, у будь-якому випадку невирішеними залишаються завдання, пов'язані з операторською (стратегічне і тактичне управління) діяльністю (кваліфікація кадрів, логістика, організація, дисципліна управління, технічний менеджмент, підготовка і перепідготовка кадрів та ін.). І результуючий ефект, наприклад від кожного пострілу, буде практично нульовим (можлива ситуація, коли бойове завдання поставлено невірно і всі наявні ресурси будуть витрачені даремно).

Ще одне завдання – люди, що безпосередньо піддаються вражаючим факторам. З огляду на загальнолюдські цінності, втрата 10 осіб – набагато більш негативний фактор, ніж втрата однієї людини, і призводить, у тому числі, до зменшення ВВП держави. Саме тому держави з високим рівнем розвитку демократії, де в пріоритеті поставлене людське життя і здоров'я, максимально використовують усі можливості дистанційного керування бойовими діями без участі людини. Такий підхід викликав інтенсивний, вибухоподібний, розвиток бойових роботів наземного, підводного і водного

типу, безпілотних літаючих апаратів (БПЛА – літаків, гвинтокрилів, дронів), інтелектуальних високоточних автономних бойових і ракетних систем різного виду та призначення.

Таким чином, слід розуміти, що ефективність як відповідність якимось цілям чи інтересам, і ефективність як мінімакс деяких функціоналів повинні розглядати поняття результуючої ефективності в контексті однозначних, цілком певних заданих цілей. Але при цьому потрібний і об'єктивний, також однозначний, який не допускає різних тлумачень, опис кінцевих цілей.

Висновки. Під час підвищення ефективності конкретного виду військово-економічної діяльності або їхніх сукупностей необхідно визначати міри, що сприяють процесу розвитку, і відтінати регресійні. Саме тому обов'язкове використання ISO 9000:2005, де ефективність може виступати індикатором рівня розвитку військово-економічного потенціалу держави, тактико-технічних характеристик і показників озброєнь, діяльності окремих підрозділів збройних сил України (ЗСУ) та ін.

Під час використання терміну «ефективність» для конкретного типу об'єктів у нормативних документах ЗСУ склад, поняття і точний зміст показників ефективності задавати технічним завданням і вводити його в нормативно-технічну та(або) конструкторську (проектну) документацію.

Обов'язково вказувати, яку саме властивість описує ефективність – економічну, екологічну, енергетичну, ефективність бойового застосування, ком-плексу, а також до якої системи, області або процесу ставиться – ефективність програмного засобу, ефективність ремонтного підприємства, ефективність використання спеціального приладу або засобу, ефективність вжитих заходів і т. ін.

З огляду на універсальність і багатofакторність терміну «ефективність», необхідно:

- конкретизувати, які властивості вона характеризує, і позначити, до якої системи, області або процесу ставиться;

- уточнювати, порівняно з якою системою, областю або процесом застосовується, і визначати ефективність як абсолютну (загальну для всього процесу, системи) або порівняльну (окрему за кожним напрямом);

- оцінювати кількісно ефективність системи, області або процесу тільки на підставі показника, що характеризує певну властивість або групу властивостей, і визначати ефективність як питомий показник.

Використати у подальших дослідженнях основні принципи й методи оптимізації Парето, зокрема його розвитку – компенсаційного критерію ефективності Калдора-Хікса.

Список літератури:

1. Hurvey Leibenstein. Allocative efficiency vs. X-Efficiency // Leibenstein in Hurvey / American Economic Review. – 1966 (Vol. 56). – № 3. – P. 392–416.
2. Rotbard M. The myth of efficiency // M. Rotbard / Time, Uncertainty, and Disequilibrium / M. Rizzo (ed.). – Lexington, Massachusetts, D.C. Heath. – 1979. – P. 90–95 [Electronic resource]. – Access mode : L: <https://mises.org/library/myth-efficiency>
3. Нуреев Р.М. Феодальное общество как высшая и последняя стадия традиционной экономики. Христианский тип культуры / Р.М. Нуреев // TERRA ECONOMICUS. – 2011. – № 3. – Т. 9. – С. 95–140.
4. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь : Межд. стандарт, действ. с 15.09.2005 г. ; 3-е изд.: ISO 9000:2005. – М. : ИНТЕРСЕРТИФИКА, 2005. – 41 с.
5. Дэвид П. Зависимость от пути развития и исторические общественные науки: вводная лекция / П. Дэвид // Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса ; пер. с англ. А. Бальсевич. – М. : Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики. – 2006. – С. 183–207 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.hse.ru/data/578/604/1237/Past.pdf>
6. David P.A. Clio and Economics of QWERTY / P.A. David // American Economic Review. – 1985 (Vol. 75). – № 2. – P. 332–337 [Electronic resource]. – Access mode : http://lukyanenko.at.ua/_ld/2/282___QWERTY.pdf

7. Нуреев Р.М. Россия после кризиса – эффект колеи / Р.М. Нуреев // Journal of Institutional Studies. – 2010. – Т. 2. – № 2. – С. 7–26.
8. Економічна енциклопедія : у 3-х т. / Відп. ред. С.В. Мочерний. – К. : Академія, 2000. – Т. 1 – 864 с.
9. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений / Д. Норт ; пер. с англ. К. Мартынова и Н. Эдельмана. – М. : Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики. – 2010. – 256 с.
10. North Douglass. Institutions, Institutional Change and Economic Performance / Н. Дуглас ; пер. с англ. А.Н. Нестеренко // Институты, институциональные изменения и функционирование экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/laboratory/basis/6310>
11. The myth of efficiency // M. Rotbard / In Time, Uncertainty, and Disequilibrium, Mario J. Rizzo (ed.). – Lexington, MA: Lexington Books. – 1979. – P. 92–98.
12. Сухарев О.С. Экономическая теория эффективности: существующие проблемы и возможности развития / О.С. Сухарев // Вестник ЮРГТУ (НПИ). – 2013. – № 3. – С. 5–30.
13. Голіков В.А. Методологія наукових досліджень : [навч. посіб.] / В.А. Голіков, М.А. Козьмініх, О.А. Онищенко. – Одеса : ОНМА, 2014. – 163 с.
14. Локалов А.А. Гибкость и адаптивность новых институтов как факторы, определяющие их эффективность / А.А. Локалов // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2012. – № 5. – С. 46–50.
15. Сухарев О.С. Теория эффективности экономики: организационный, институциональный и системный ракурс проблемы / О.С. Сухарев // Экономика и предпринимательство. – 2010. – № 6. – С. 5–17.
16. Ширяев И.М. Экономическая динамика и эффективность институтов в Камбодже / И.М. Ширяев // Труды Южного федерального университета. – 2012. – Т. XVII. – С. 385–389.
17. Королев В.А. О природе принципа Парето / В.А. Королев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.certicom.kiev.ua/pareto-prinzyp.html>
18. Эрроу К.Дж. Возможности и пределы рынка, как механизма распределения ресурсов / К.Дж. Эрроу // THESIS. – 1993. – № 2. – С. 53–68.
19. Stringham E. Kaldor-Hicks efficiency and the problem of central planning // E. Stringham / The Quarterly Journal of Austrian Economics. – 2001 (Vol. 4). – № 2. – P. 41–50.
20. Kaldor N. Welfare propositions of economics and interpersonal comparisons of utility / N. Kaldor // The Economic Journal. – 1939 (Vol. 49). – № 195. – P. 549–552.
21. Хикс Дж. Р. Основания экономики благосостояния / Дж. Р. Хикс // Вехи экономической мысли. Экономика благосостояния и общественный выбор. – СПб. : Экономическая школа, 2004. – Т. 4. – С. 17–38.
22. Официальный сайт флеш-игры «Танки он-лайн» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://tankionline.com/>
23. Обнявко Т.С. Визначення ефективності тендерних проектів у військовій економіці методами економетрики / Т.С. Обнявко, О.А. Онищенко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 9. – Ч. 2. – С. 212–218.

Обнявко Т. С.

Военная академия (г. Одесса)

КОНЦЕПЦИИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОЦЕНОК ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ВОЕННОЙ ЭКОНОМИКИ**Резюме**

Показано, что в настоящее время существует множество подходов к определению оценок экономической эффективности. Сделан акцент на неоднозначности термина «эффективность». В частности, для определения комплексной эффективности и эффективности конкретного вида военно-экономической деятельности предложено использование усовершенствованного метода Парето – компенсационного критерия эффективности Калдора-Хикса.

Ключевые слова: эффективность, оценка эффективности, оптимизация, эколого-экономический, военная экономика.

Obniavko T. S.

Military Academy (Odessa)

CONCEPTS OF ESTABLISHING RATINGS OF THE ECOLOGICAL AND ECONOMIC EFFICIENCY OF THE MILITARY ECONOMY FUNCTIONING**Summary**

It is shown that at the present there are many approaches to determine the cost-effectiveness assessments. Made focus on the ambiguity of the term “efficiency”. In particular, to determine the effectiveness and efficiency of complex specific type of military and economic activities proposed using the improved method of Pareto – efficiency compensating Caldor-Hicks criteria.

Key words: efficiency, assessment of efficiency, optimization, environmental-economic, military economy.

УДК 336.221.26

Сирветник-Царій В. В.

Вінницький інститут конструювання одягу і підприємництва

ПОДАТКОВІ ПЕРЕШКОДИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Досліджено проблеми оподаткування підприємництва в Україні. Визначено, що, незважаючи на проведені реформи, складність оподаткування бізнесу полягає в необхідності витрачання значного часу та ресурсів для нарахування та сплати податків. Запропоновано основні шляхи спрощення оподаткування з метою стимулювання розвитку підприємництва.

Ключові слова: підприємництво, оподаткування, адміністрування, податки, податкове законодавство.

Постановка проблеми. Стратегічний аналіз функціонування та розвитку вітчизняних підприємств відображає існування перешкод та проблем, особливо ззовні. Кризовий стан економіки держави, посилений воєнно-політичним конфліктом на сході країни, формує загальне несприятливе зовнішнє середовище функціонування підприємств. На цьому фоні розвиток підприємництва стає можливий лише за створення державного сприяння. Разом із тим одна з основних дотичних точок співпраці держави та підприємств – оподаткування – не лише не сприяє розвитку бізнесу, але й створює певні перешкоди для їх функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань та проблем оподаткування в Україні займаються такі вітчизняні вчені, як Авер'янов В.Б., Атаманчук Г.В., Волков Ю.О., Бакерська Д.А., Біла Л.Р., Васильєв А.С., Гладун З.С., Воронова Л.К., Калюжний Р.А., Кузьменко О.В., Нечай Н.В., Попович В.М., Тищенко М.М., Шкарук В.К. та ін. Реформування та оптимізація податкової системи є постійним доробком вітчизняного уряду.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте невирішеними залишаються проблеми високого податкового навантаження, складного податкового адміністрування, що служить дестимулятором розвитку підприємництва в Україні.

Мета статті полягає у глибинному дослідженні характеру проблем оподаткування та причин їх виникнення з метою визначення шляхів податкового стимулювання розвитку підприємництва в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Останнім часом в Україні проведено чимало реформ у сфері оподаткування, обліку та звітності. Насамперед варто зазначити законодавче врегулювання податкових відносин шляхом прийняття в 2008 р. Податкового кодексу України. Крім того, реформи торкнулись кількості податків – їх число скоротилось з 22 до дев'яти, залишаючи податок на прибуток, податок на доходи фізичних осіб, податок на додану вартість, акцизний податок, екологічний податок, рентну плату, мито, а також місцеві податки: податок на майно та єдиний податок. Хоча деякі податки не скасовано повністю, а лише трансформовано за принципом «два в одному», знизилось податкове навантаження на дохід підприємств, з одного боку, і на доходи фізичних осіб, у тому числі зарплати, з іншого. Торкнулись реформи й адміністрування податків, що не лише спростило роботу підприємствам та їх бухгалтерам, але й відзначено світовим співтовариством як суттєве досягнення в напрямі спрощення ведення бізнесу. Зокрема, запроваджено систему електронної задачі звітності, повною мірою адміністру-

вання ПДВ – усі податкові накладні реєструються в Єдиному реєстрі податкових накладних, що дає змогу автоматично визначати суму податку за відсутності інших документів. Це задекларувало можливість автоматичного бюджетного відшкодування ПДВ за даними того ж таки Реєстру.

Разом із тим проведення реформ не забезпечило створення ідеальної моделі податкової системи, яка б враховувала інтереси платників, забезпечувала надходження до бюджету та стимулювала розвиток підприємництва в країні. Проведене Світовим банком дослідження Doing business відображає зростання перешкод зі сторони оподаткування для здійснення підприємницької діяльності в Україні на 2016 р. Тобто в загальному рейтингу легкості ведення бізнесу прогноз сприятливості оподаткування знизився на одне місце. Таким чином, Україна опинилась на 107-му місці з-поміж 189 досліджуваних країн за показником оподаткування [1].

Ретельне вивчення критеріїв дослідження оподаткування в Doing business (табл. 1) показує, що кількість здійснюваних податкових платежів вітчизняними підприємствами в 2016 р. становить п'ять, що є меншим, ніж у країнах Європи та Центральної Азії, які здійснюють 19,2 таких платежів. Також відносно низьким є розмір оподаткування прибутку (9,0%), який відображає відсоток сплачених коштів із комерційного прибутку підприємств, та розмір інших податків (0,1% проти 3,1% в країнах Європи та Центральної Азії). Разом із тим найбільшими проблемами для бізнесу залишається кількість часу, необхідного вітчизняним підприємцям для нарахування та сплати податків – 350 год. на рік, що також відображає адміністративний тягар підприємств та високе податкове навантаження, яке становить 52,2% комерційного прибутку підприємств.

Складність оподаткування підприємництва в Україні організаційного характеру криється в необхідності витрачання значного часу на здійснення обліку, нарахування та сплату податків, проходження перевірок, здачу звітів, відвідання податкових органів. Попри значні витрати часу вітчизняні підприємці стикаються зі складністю, іноді неоднозначністю трактування податкового законодавства. Відтак, навіть найдрібніший бізнес потребує послуг бухгалтера, вимагає наявності особливих знань бухгалтерського та податкового обліку. Супровід податкового обліку різного роду спеціальним програмним забезпеченням (для здійснення обліку, для реєстрації податкових накладних, для передачі звітності, забезпечення можливості використання правових та консалтингових баз даних, придбання спеціалізованої літератури, бланків форм обліку і звітності, участь у семінарах, придбання та технічне обслуговування реєстраторів розрахункових операцій), по суті, є додатко-

Таблиця 1
Індикатори оцінки оподаткування в Україні
в 2016 р. (за даними Doing business)

Індикатор	Україна	Європа і Центральна Азія	ОЕСР
Платежі (кількість на рік)	5.0	19.2	11.1
Час (години на рік)	350.0	232.7	176.6
Загальна податкова ставка (% від прибутку)	52.2	34.8	41.2
– податки на прибуток (% від прибутку)	9.0	10.8	14.9
– зарплатні податки і відрахування (% від прибутку)	43.1	20.4	24.1
– інші податки (% від прибутку)	0.1	3.1	1.7

Джерело: складено за даними [1]

вими витратами, пов'язаними з оподаткуванням діяльності підприємства. Варто зазначити, що в країні не існує жодної програми та електронного ресурсу, через який безкоштовно і безперервно можна було б здати всі форми податкових звітів. Навіть програма, створена Державною податковою адміністрацією, використовується її правонаступником (так звана «Податкова звітність»), не передбачає можливості формування всіх без винятку форм податкової звітності, проте передбачає необхідність її постійного оновлення. Комерційні програми, декларуючи можливість подачі того чи іншого звіту безкоштовно, насправді формують перешкоди для безкоштовної здачі звітів. Нерідкими є випадки існування проблем під час безкоштовної передачі звітності засобами електронного зв'язку та їх (проблем) зникнення за придбання права на використання програми.

Таким чином, вартість дотримання податкового законодавства в Україні стала важким тягарем для підприємництва, особливо для суб'єктів малого бізнесу. Консультанти Групи Світового банку такі витрати порівняли «з додатковим податком, який шкодить їхній конкурентоспроможності і на внутрішньому, і на світовому ринках. Малі підприємства опинилися в невідгданому конкурентному становищі порівняно з великими корпораціями навіть на внутрішньому ринку країни, що не сприяє залученню інвестицій і може бути певною перешкодою для створення нових малих і середніх підприємств» [2, с. 18]. Все це стимулює збільшення тіньового сектору економіки, ухилення від оподаткування, зменшення податкових надходжень та зниження підприємництва в Україні.

Проте податковий тиск – не єдина причина ухилення від податків. Масовому ухиленню від податків сприяє також недосконалість законодавчої бази, безкарність порушення законів і слабкість контролю їх виконання. Підприємці керуються не абстрактними порівняннями переваг та втрат суспільства від запровадження того чи іншого податку, а цілком конкретними оцінками ризику: наскільки сума податкових вилучень вища, ніж санкції ухилення від оподаткування. В Україні як податки, так і витрати на виконання податкового законодавства є високими, що створює певні переваги для ухилення від сплати податків. Водночас імовірність виявлення фактів ухилення є невеликою, що за наявності корупції дає змогу порушникам відкупитися від покарання навіть у разі виявлення. Таким чином, вигоди від ухилення від

сплати податків набагато перевищують витрати, пов'язані з ухиленням, тому більшість підприємців віддає перевагу ухиленню від податків або їх мінімізації, скориставшись слабкими місцями і протиріччями в податковому законодавстві, та техніці стягнення податків.

Податкові пільги залишаються складним питанням. Окрім значного скорочення податкової бази, пільги створюють додаткові можливості для ухилення від сплати податків. Сумнівним залишається дотримання принципу соціальної справедливості під час надання податкових пільг. Пригнічуючи підприємства високими податками, держава одночасно намагається підтримати хоча б частину з них за допомогою податкових пільг. Але це тільки погіршує економічну ситуацію. По-перше, пільги надаються окремим підприємствам і організаціям поза системою державних пріоритетів, вони викривляють умови конкуренції на внутрішньому ринку. Надання пільг одним означає необхідність збільшення податкового навантаження на інші підприємства. Пільги спотворюють мотивацію керівників підприємств-пільговиків шляхом їх переорієнтації з необхідності підвищення ефективності роботи підприємств на встановлення «особливих» відносин з органами влади. По-друге, пільги часто призводять не до тих результатів, досягнення яких передбачалося під час їх запровадження, сприяють розвитку тіньової економіки, створюють основу для корупції, дають змогу пільговикам надавати послуги з виведення з-під оподаткування всіх бажаючих шляхом укладення фіктивних угод. Тобто надання податкових пільг стає одним із засобів ухилення від сплати податків. У результаті одні підприємства на «законних» підставах (маючи пільги) ухиляються від податків, інші роками накопичують недоїмки, а сумнінні платники виявляються неконкурентоспроможними і залишають ринок або теж починають ухилятися від податків. Широкі масштаби надання пільг призводять до значного недобору податків. За даними Державної податкової адміністрації України, втрати бюджету від наданих пільг більше ніж удвічі перевищують обсяг податкових надходжень.

Проблемним питанням у сфері оподаткування стали часті зміни податкового законодавства. З часу прийняття в 2008 р. Податкового кодексу України до нього внесено 98 поправок, змін і доповнень. І досить часто вони вносили кардинальні зміни в податкове законодавство, підходи до нарахування та сплати податків. Іноді методи нарахування, сплати податків, форми податкової звітності, бюджетні рахунки для сплати податків, тощо змінюються в період, коли триває подача звітності. Це зумовлює виникнення ситуацій, коли звіт не приймається через раптову зміну форми, коли одні підприємства здали за однією формою, інші вже повинні здавати за новою. Це викликає необхідність переформування звіту, вивчення нових форм звітності, стимулює стресові для бухгалтерів та підприємців ситуації. Таким чином, нестабільне податкове законодавство відлякує інвестора.

Ще однією з основних проблем оподаткування є «побічний ефект» від запровадження адміністрування ПДВ. Платникам податку на додану вартість автоматично відкриваються рахунки в банку, який визначається Кабміном. Центральний орган виконавчої влади, що забезпечує реалізацію податкової та митної політики, надсилає в такий банк реєстр платників податків, яким необхідно

відкрити рахунки. «Надходження такого рахунку складають:

1) із власного поточного рахунку платника, у сумах, необхідних для збільшення розміру суми, на яку платник має право видати податкові накладні;

2) із власного поточного рахунку платника, у сумах, недостатніх для сплати в бюджет узгоджених податкових зобов'язань із цього податку;

3) із власного поточного рахунку платника, у сумі податку, отриманого від покупців під час проведення операцій із продажу товарів/послуг за готівкові кошти або під час проведення бартерних (товарообмінних) операцій;

4) із власного поточного рахунку платника, у сумі податку, нарахованого платником за результатами проведення операцій, передбачених пунктом 198.5 статті 198 цього Кодексу» [3].

Згідно з чинним законодавством, нарахування ПДВ за будь-якими операціями здійснюється «за першою подією», тобто з урахуванням того, що раніше відбулось: відвантаження чи оплата товарів (робіт, послуг). Відповідно, якщо першою подією є відвантаження товару, то оплата за нього, згідно з угодою, може здійснюватись значно пізніше, в окреслені договором терміни. У такому випадку ПДВ постачальнику може бути виплачене пізніше у складі вартості товару. Дані зміни Податкового кодексу передбачають перерахування ПДВ «живими коштами» одразу, незважаючи на те, було перерахування коштів від покупця чи здійснено тільки поставку товарів (робіт, послуг). Таким чином, якщо у покупця на сьогоднішній день немає грошових коштів (навіть у розмірі ПДВ), то отримати від постачальника товар він вже не зможе. Необхідність сплати ПДВ на спеціальні фонди в момент виникнення податкового зобов'язання суперечить нормам господарського законодавства і вимагає ретельного підбору покупців, тим самим підриваючи можливість чесної конкурентної боротьби між підприємствами у виборі постачальника.

Глобальною проблемою оподаткування є питання «єдиного податку». З моменту її запровадження, з 1998 р., теоретиками і практиками оподаткування жваво обговорюються недоліки спрощеної системи оподаткування. Серед них виділяють: дестимулюючу роль такої системи оподаткування щодо розвитку малого підприємництва, що зумовлено обмеженням обсягу отриманого доходу для застосування спрощеної системи; низьку фіскальну ефективність та існування можливостей для ухиляння від сплати податків. Останнє особливо гостро турбує світове співтовариство і зумовлює встановлення вимог щодо відміни спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності для юридичних осіб із метою подолання корупції в країні. «Попри досить серйозні аргументи проти самого інституту спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності його ліквідація не є ефективним рішенням. Спрощена система оподаткування в Україні має важливе соціальне значення. Лише офіційно сумарна чисельність фізичних осіб – підприємців та найнятих ними працівників становить 2,5 млн. осіб. Очевидно, що жодна галузь економіки не зможе адсорбувати таку кількість робочої сили. Крім того, багато видів діяльності, що здійснюються даним сегментом бізнесу, можуть бути рентабельними лише за наявності спрощеної системи оподаткування. Необхідно також врахувати, що скасування спрощеної системи не означатиме автоматичний перехід відповідної кількості суб'єктів підприєм-

ницької діяльності на загальну систему оподаткування. Навпаки, наслідком такого рішення стане перехід у тінь значної частини малого бізнесу, що зменшить навіть наявні надходження до бюджету. В умовах кризи, наявності вільних ніш, де саме малий бізнес є ефективним, доцільним бачиться створення більш лояльних умов для його розвитку. Урядовий варіант реформи спрощеної системи оподаткування, зафіксований у проекті Податкового кодексу, виявився надмірно асиметричним у питанні співвідношення нових обмежень і можливостей для бізнесу. За формального збереження даного податкового режиму уряд створив обмеження, які роблять його недоступним і нецікавим для підприємців, що займаються середнім бізнесом. Очевидно, що уряд в умовах кризи керувався передусім фіскальним пріоритетом» [4], що суперечить стимулюванню розвитку підприємства. Більше того, наміри усунути спрощену систему зумовили загрозу безробіття 2,5 млн. осіб та викликали суттєве соціальне збурення.

Висновки. Всі окреслені проблеми податкового характеру вимагають їх вирішення на користь стимулювання розвитку підприємництва і, відповідно, розвитку економіки країни.

Насамперед, як показує досвід провідних країн світу, реформування податкової системи повинно бути направлено на формування можливостей для скорочення витрат часу та фінансів для ведення бухгалтерського та податкового обліку. Доцільно удосконалити існуючу державну програму «Податкова звітність» шляхом запровадження в ній усіх форм звітності та закріпити це створенням безпреоб'їдних можливостей роботи програми.

Проблему частоті зміни податкового законодавства також варто врегулювати з метою стимулювання залучення інвестицій у вітчизняну економіку, приваблення іноземного інвестора формуванням стабільного податкового законодавства.

Доцільно дещо спростити адміністрування ПДВ шляхом зміни норми сплати внесків на спеціальний рахунок під час виникнення першої події. Доцільно передбачити норму наявності коштів у покупця на момент здійснення операції та «прив'язати» сплату коштів до факту розрахунку з постачальником за товари (роботи, послуги) незалежно від дати постачання.

Необхідність стимулювання розвитку малого бізнесу за існування згаданих вище негативних явищ потребує досить обережного підходу до реформування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності. У процесі реформування цієї системи необхідно запровадити низку обмежень для бізнесу, але надати йому нові можливості, що зможуть компенсувати негативний ефект. Для досягнення компромісу між інтересами держави і підприємництва необхідно: збільшити граничний термін доходу шляхом прив'язки його до мінімальної заробітної плати. Це дасть змогу зі зростанням соціальних стандартів збільшувати можливості для підприємницької діяльності.

Доцільно «зменшити коло платників податку, що дасть змогу зменшити обсяги мінімізації оподаткування. Доцільно розширити перелік видів діяльності, на які не поширюється спрощена система оподаткування, з метою ліквідації схем мінімізації податкових платежів «надприбутковими» суб'єктами малого підприємництва. Зокрема, спрощена система оподаткування не повинна поширюватися на діяльність, пов'язану з організацією торгівлі та наданням послуг (оренди) зі створення належних умов для здійснення торгівлі

фізичними або юридичними особами. Це дасть змогу ліквідувати одну з найпоширеніших схем мінімізації оподаткування» [4].

Відтак, доцільно посилити відповідальність щодо ухиляння від сплати податків шляхом мінімізації доходів під час застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності.

Подальші дослідження теоретичного характеру щодо проблем оподаткування повинні від-

буватись у напрямі обґрунтування ефективності вітчизняної податкової системи щодо стимулювання залучення інвестиції та визначенні дієвих заходів подолання корупції, пов'язаною з нарахуванням та сплатою податків. У практичному аспекті необхідно визначити оптимальне програмне забезпечення та його інформаційно-технічний супровід для ведення податкового обліку.

Список літератури:

1. Doing business: Going Beyond Efficiency [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/>
2. Вартість дотримання податкового законодавства в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.svb.org.ua/sites/default/files/International_Finance_Corporation_Vartist_dotrimannya_podatkovogo_zakonodavstva.pdf
3. Вінниченко А. Зміни в адмініструванні ПДВ: правовий аналіз / А. Вінниченко // Закон і бізнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zib.com.ua/ua/98912-zmini_v_administruvanni_pdv_pravoviy_analiz.html
4. Молдован О. Щодо реформування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності. Аналітична записка / О. Молдован [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/217>

Сырветник-Царий В. В.

Винницкий институт конструирования одежды и предпринимательства

НАЛОГОВЫЕ ПРЕГРАДЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ

Резюме

Исследованы проблемы налогообложения предпринимательства в Украине. Определено, что, несмотря на проведенные реформы, сложность налогообложения бизнеса заключается в необходимости расходования значительного времени и ресурсов для начисления и уплаты налогов. Предложены основные пути упрощения налогообложения с целью стимулирования развития предпринимательства.

Ключевые слова: предпринимательство, налогообложение, администрирование, налоги, налоговое законодательство.

Syrvetnyk-Tzariy V. V.

Vinnytsya Clothing Design and Entrepreneurship Private Institute

TAX OBSTACLES OF ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT IN UKRAINE

Summary

The article studies the problems of taxation of entrepreneurship in Ukraine. It is determined that, despite the reforms, the complexity of business taxation is in need of spending considerable time and resources on the calculation and payment of taxes. Proposed main ways of taxation simplifying for the purpose of promoting enterprise development.

Key words: entrepreneurship, taxation, administration, taxes, tax law.

УДК 339.137.2

Ситник Н. С.

Ситник В. Ю.

Львівський національний університет імені Івана Франка

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ СИСТЕМИ СФЕРИ ТОВАРНОГО ОБІГУ НА ОСНОВІ МОДЕРНІЗАЦІЇ

Систематизовано елементи системи конкурентоспроможності сфери товарного обігу України. Розглянуто кількісне оцінювання рівня конкурентоспроможності. Визначено головні завдання вдосконалення організаційно-управлінської підсистеми державної політики посилення конкурентоспроможності сфери товарного обігу на основі модернізації.

Ключові слова: сфера товарного обігу, модернізація, конкурентоспроможність, державне регулювання.

Постановка проблеми. Як свідчить досвід трансформаційного та сучасного посттрансформаційного етапів еволюції економіки України, реалізація головних пріоритетів національного розвитку – зростання економіки та забезпечення високого рівня якості життя населення – потребує ефективної та системної державної

політики, орієнтованої на комплексний просторово-структурний розвиток. Його основою є структурно збалансований інституційно-системний розвиток соціально-економічних систем територій держави, базових видів економічної діяльності та інфраструктурних секторів їх обслуговування.

фізичними або юридичними особами. Це дасть змогу ліквідувати одну з найпоширеніших схем мінімізації оподаткування» [4].

Відтак, доцільно посилити відповідальність щодо ухиляння від сплати податків шляхом мінімізації доходів під час застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності.

Подальші дослідження теоретичного характеру щодо проблем оподаткування повинні від-

буватись у напрямі обґрунтування ефективності вітчизняної податкової системи щодо стимулювання залучення інвестиції та визначенні дієвих заходів подолання корупції, пов'язаною з нарахуванням та сплатою податків. У практичному аспекті необхідно визначити оптимальне програмне забезпечення та його інформаційно-технічний супровід для ведення податкового обліку.

Список літератури:

1. Doing business: Going Beyond Efficiency [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/>
2. Вартість дотримання податкового законодавства в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.svb.org.ua/sites/default/files/International_Finance_Corporation_Vartist_dotrimannya_podatkovogo_zakonodavstva.pdf
3. Вінниченко А. Зміни в адмініструванні ПДВ: правовий аналіз / А. Вінниченко // Закон і бізнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zib.com.ua/ua/98912-zmini_v_administruvanni_pdv_pravoviy_analiz.html
4. Молдован О. Щодо реформування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності. Аналітична записка / О. Молдован [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/217>

Сырветник-Царий В. В.

Винницкий институт конструирования одежды и предпринимательства

НАЛОГОВЫЕ ПРЕГРАДЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ

Резюме

Исследованы проблемы налогообложения предпринимательства в Украине. Определено, что, несмотря на проведенные реформы, сложность налогообложения бизнеса заключается в необходимости расходования значительного времени и ресурсов для начисления и уплаты налогов. Предложены основные пути упрощения налогообложения с целью стимулирования развития предпринимательства.

Ключевые слова: предпринимательство, налогообложение, администрирование, налоги, налоговое законодательство.

Syrvetnyk-Tzariy V. V.

Vinnytsya Clothing Design and Entrepreneurship Private Institute

TAX OBSTACLES OF ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT IN UKRAINE

Summary

The article studies the problems of taxation of entrepreneurship in Ukraine. It is determined that, despite the reforms, the complexity of business taxation is in need of spending considerable time and resources on the calculation and payment of taxes. Proposed main ways of taxation simplifying for the purpose of promoting enterprise development.

Key words: entrepreneurship, taxation, administration, taxes, tax law.

УДК 339.137.2

Ситник Н. С.

Ситник В. Ю.

Львівський національний університет імені Івана Франка

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ СИСТЕМИ СФЕРИ ТОВАРНОГО ОБІГУ НА ОСНОВІ МОДЕРНІЗАЦІЇ

Систематизовано елементи системи конкурентоспроможності сфери товарного обігу України. Розглянуто кількісне оцінювання рівня конкурентоспроможності. Визначено головні завдання вдосконалення організаційно-управлінської підсистеми державної політики посилення конкурентоспроможності сфери товарного обігу на основі модернізації.

Ключові слова: сфера товарного обігу, модернізація, конкурентоспроможність, державне регулювання.

Постановка проблеми. Як свідчить досвід трансформаційного та сучасного посттрансформаційного етапів еволюції економіки України, реалізація головних пріоритетів національного розвитку – зростання економіки та забезпечення високого рівня якості життя населення – потребує ефективної та системної державної

політики, орієнтованої на комплексний просторово-структурний розвиток. Його основою є структурно збалансований інституційно-системний розвиток соціально-економічних систем територій держави, базових видів економічної діяльності та інфраструктурних секторів їх обслуговування.

Концентрація капіталу та обмежених економічних ресурсів переважно в окремих галузях економіки (більшою мірою сировинно орієнтованих) та обласних центрах і промислово розвинених територіях довела свою низьку ефективність та продовжує призводити до посилення регіональних диференціацій соціально-економічного розвитку, пригнічення підприємницької ініціативи населення, погіршення якості життя на субрегіональному та місцевому рівнях, нерівномірного розвитку внутрішнього ринку тощо.

Дієвою противоагою цим процесам є комплексна державна політика, спрямована на посилення конкурентоспроможності на різних рівнях системної ієрархії управління, покращання структури економіки та забезпечення просторового розвитку, підвищення ефективності інституційних перетворень, досягнення домінуючих чинників та компонент конкурентоспроможності національної економіки та її регіональних економічних комплексів.

Важливою та значною мірою системоутворюючою ланкою державної політики у цьому напрямі є посилення конкурентоспроможності сфери товарного обігу. Такий висновок об'єктивний з огляду на гостроту впливу як позитивних, так і негативних наслідків конкуренції суб'єктів економічних відносин у сфері товарного обігу. Здорова конкуренція та належна конкурентоспроможність галузі спонукають суб'єктів торговельного підприємництва до зростання ефективності діяльності, якісного обслуговування населення та задоволення потреб інших юридичних і фізичних осіб у товарах, зниження цін, підвищення якості і розширення асортименту товарів і послуг. Вирішення проблеми посилення конкурентоспроможності сфери товарного обігу важливе і з огляду на роль, соціальну й економічну значимість споживчого ринку. Більше того, від конкурентоспроможності галузі залежить сприятливість конкурентного середовища – умови комерційної господарської діяльності суб'єктів сфери товарного обігу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні науковці розглядають конкурентоспроможність галузі як характеристику її конкурентної ситуації та структури, масштаби інвестиційних надходжень та тенденції розвитку технологій, виявляти можливості їх впровадження.

Вказані параметри відображають ефективність та стабільність функціонування галузі. Але для її досягнення потрібні й інші умови – належна ресурсна забезпеченість та керованість цього процесу. Відтак, позитивно, що Л. Ковальська обґрунтовує доцільність синтезу понять конкурентоспроможності продукції та конкурентоспроможності підприємств у технічних, економічних та організаційних умовах шляхом ефективного використання ресурсів, задоволення потреб споживача, розвинутої галузевої інфраструктури, налагодженої науково-дослідної, науково-виробничої, матеріально-технічної баз, ефективного науково-технічного, науково-виробничого, матеріально-технічного внутрігалузевого та міжгалузевого співробітництва [1, с. 350–355].

Зауважимо, що інфраструктурне забезпечення виконує досить важливу роль у забезпеченні конкурентоспроможності сфери національного господарства, адже його суб'єкти виконують необхідні координуючі, підтримуючі та стимулюючі функції і завдання.

Саме тому І. Крючкова здебільшого виділяє серед елементів секторальної чи галузевої кон-

курентоспроможності фактори інфраструктури – рівень розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, транспортний потенціал, міра модернізації та оновлення основних засобів, інноваційна активність [2, с. 11].

Функціонування інфраструктури покликане передусім забезпечити належну ефективність галузі та формувати тенденції до її розвитку. Відповідно, як справедливо зазначає Я. Жаліло, «...конкуренції між галузями не існує, конкурують між собою підприємства окремих галузей. Тому ефективність кожного з економічних агентів галузі, для яких створено державою необхідні умови функціонування, формує її конкурентоспроможність, що, своєю чергою, є компонентом національної економіки, її конкурентоспроможності, привабливості галузі для міжгалузевого і зовнішнього інвестування» [3, с. 23].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те що питанню формування конкурентоспроможної системи внутрішньої торгівлі приділяється значна увага в наукових колах, невирішеними залишаються питання щодо систематизації елементів системи конкурентоспроможності сфери товарного обігу та державної політики посилення конкурентоспроможності на основі модернізації.

Мета статті полягає у систематизації елементів системи конкурентоспроможності сфери товарного обігу України, розгляді кількісного оцінювання рівня конкурентоспроможності, а також визначенні головних завдань удосконалення організаційно-управлінської підсистеми державної політики посилення конкурентоспроможності сфери товарного обігу на основі модернізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Усталене розуміння категорії конкурентоспроможності як здатності перемагати в конкурентній боротьбі, наприклад порівняно з іншими регіонами держави чи напрямками інвестування капіталу, набуває дещо ширшого змісту. Йдеться про конкурентоспроможність як аспект якісно вищої економічної, соціальної та суспільної ефективності функціонування (у т. ч. відносно сучасного її рівня) сфери товарного обігу в системі національного господарства та порівняно з іншими видами економічної діяльності, здатності на високому рівні виконувати власні соціально-економічні функції та забезпечувати захищеність внутрішнього ринку від ризиків і загроз включно з надмірною зовнішньою експансією товарів та капіталу.

Втім, політика забезпечення конкурентоспроможності соціально-економічної системи має опиратися на певні напрями, тобто її складники та чинники. На рівні суб'єктів господарювання складники конкурентоспроможності традиційно грукують у межах майнової, кадрової, організаційної та товарної підсистем [4, с. 94]. Тобто це ті напрями діяльності економічного агента, за якими необхідно досягнути кращих результатів порівняно з основними конкурентами.

Щодо систем вищих рівнів, то конкурентоспроможність, як правило, ототожнюють із досягненням певного результату. Так, на регіональному рівні це покращання якості життя населення та інвестиційна привабливість регіону [5, с. 331], ВРП на одного зайнятого, середній рівень заробітної плати, сумарний регіональний прибуток, розвиток секторів економіки [3, с. 33], зростання доходів і зайнятості населення, прибутки та інвестиції, податки і платежі.

Ще ширший перелік критеріїв застосовується під час оцінювання рівня конкурентоспроможності регіонів та територій вітчизняними і міжнародними економічними організаціями. Так, методи Всесвітнього економічного форуму та Фонду «Ефективне управління» враховують такі індикатори, як нестабільність політики влади, інфляція, рівень оподаткування, корупція, доступність фінансування, трудова етика, рівень здоров'я населення, стан освітньої сфери, розвиток інфраструктури, регулювання ринку праці, валютна стабільність, рівень злочинності, зводяться більшою мірою до характеристики привабливості певної території для проживання та бізнесу.

Проблеми конкурентоспроможності досліджуються і безпосередньо у сфері торгівлі. Так, Т. Футало, аналізуючи конкурентне середовище в торгових системах, переконливо доводить, що характеристиками конкурентоспроможності у сфері товарного обігу виступають маркетингові, товарні, інфраструктурні, інноваційні фактори, економічний потенціал галузі, а також ефективність її регулювання [6, с. 243–260].

Доволі влучно та системно відображає сукупність факторів конкурентоспроможності Є. Смирнов:

- стратегічні (концепція стратегічної конкурентної поведінки, стратегічне партнерство та відносини між суб'єктами господарювання);

- операційні (маркетинг, організація та управління, торгово-господарська діяльність, персонал, техніка і технологія, інновації) [7, с. 286–287].

Хоча такий перелік і пропонується для засто-

сування на макрорівні, на переконання автора, є підстави для побудови на такій основі державної політики забезпечення конкурентоспроможності сфери товарного обігу України.

Напрями вдосконалення конкурентного середовища пропонує Л. Лігоненко. Це загальноекономічні умови (рівень та динаміка обсягів господарської діяльності, платоспроможного попиту, інфляції, ділової активності, розвиненості та стабільності кредитно-фінансової і грошової систем), технологічні (структура галузі, рівень поширення сучасних техно-логій, наявність передумов інноваційної активності), інституційні та політико-юридичні (завдання економічної і конкурентної політики, ефекти-вність державного регулювання, політична, правова і соціальна стабільність), соціально-культурні (національні традиції, цінності, рівень професійної, ділової, юридичної, економічної культури), міжнародні (зовнішньо-економічна активність, розвиток зовнішньоторговельних операцій, ефективність діяльності інституцій, що їх регулюють) [8, с. 310–311].

У загальному поділяючи пропоновану класифікацію, зазначимо, що вона потребує уточнення. Так, загальноекономічних умов та політико-юридичних чинників недостатньо для ділової активності, ресурсної забезпеченості, ефективності та раціональності розвитку сфери товарного обігу. Для цього потрібно створити системне інституціональне середовище. По-друге, важливість інноваційного складника конкурентоспроможності дає підстави для виділення його окремим структурним напрямом державної політики. По-третє, не враховуються такі напрями державної політики у сфері формування конкурентоспроможності вітчизняної сфери товарного обігу, як управлінські, ресурсні, маркетингові, професійно-психологічні та ін. Отже, на думку автора, елементи системи конкурентоспроможності сфери товарного обігу можна відобразити на рис. 1.

Відтак, за цими напрямами слід організувати державну політику забезпечення конкурентоспроможності сфери товарного обігу, а також проводити оцінювання її ефективності. З метою останнього може застосовуватися ресурсно-функціональна модель (формула 1):

$$C_{PT} = \sum_{i=1}^n FS_i \times K_i, \quad (1)$$

де C_{PT} – оцінка рівня конкурентоспроможності сфери товарного обігу, коефіцієнт (від 0 до 1);

FS_i – узагальнена кількісна та експертна оцінка рівня забезпеченості i -го елемента системи, коефіцієнт (від 0 до 1);

K_i – коефіцієнт вагомості елемента системи, коефіцієнт, визначений експертно (від 0 до 1).

Очевидно, що кількісне оцінювання рівня конкурентоспроможності галузі (чи ефективності державної політики у цій сфері) характеризується об'єктивними недоліками, пов'язаними з проблемою встановлення оптимальних

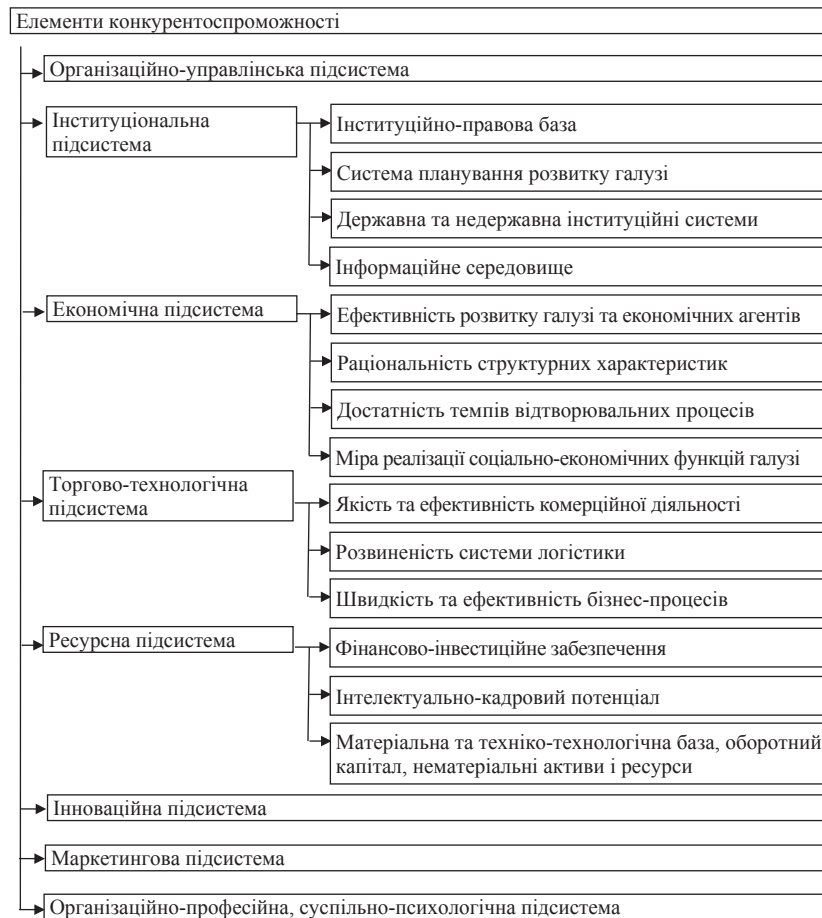


Рис. 1. Елементи системи конкурентоспроможності сфери товарного обігу України

Джерело: розроблено автором

значень окремих показників та цільових орієнтирів, динамічністю думок експертів, необхідністю збору великої кількості якісних характеристик. Але вважаємо за актуальне втілення такої практики, що дасть змогу впровадити моніторинг стану розвитку сфери товарного обігу в Україні, а також своєчасно ідентифікувати найбільш проблемні сфери, що потребують державного регулювання.

Чи не найбільш важлива роль у забезпеченні конкурентоспроможності сфери товарного обігу має відводитися організаційно-управлінській підсистемі. Йдеться про вибудування раціональної та ефективної організаційної структури управління, причому як на центральному, регіональному, місцевому, так і на рівні суб'єктів господарювання, а також запровадження практики належного середньо- та довгострокового планування її розвитку.

Зауважимо, що на сьогодні в нашій державі ще недостатньо приділяється увага проблемам організації і управління розвитком сфери товарного обігу. Так, ці питання частково координуються відповідними департаментами Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, а на регіональному рівні – управліннями торгівлі при обласних державних адміністраціях. Утім, ці державні структури скоріше виконують завдання дозвільного та погоджувального характеру, аналізу та контролю. Функції планування й організації розвитку сфери товарного обігу належним чином не забезпечуються, відтак, вона розвивається значною мірою еволюційно. Досі не прийнято Закон України «Про внутрішню торгівлю», хоча на часі та слушним було б прийняття закону про державне регулювання розвитку сфери товарного обігу; звершилися дії урядових Програми розвитку внутрішньої торгівлі до 2012 р. та Державної цільової економічної програми розвитку внутрішнього ринку на період до 2012 р., а також відповідних регіональних і районних програм на цей же період у багатьох областях нашої держави; лише планується розгляд та прийняття нової Програми розвитку внутрішнього ринку України та наразі відсутнє стратегічне бачення функціонування і розвитку сфери товарного обігу на регіональному і місцевому рівнях. У регіональних програмах соціально-економічного розвитку лише частково приділена увага сфері торгівлі та внутрішньому ринку. Системних заходів, спрямованих на осучаснення і підвищення ефективності сфери товарного обігу, у цих документах планування державної політики не передбачено.

Висновки. Отже, визріла необхідність приділення значно більшої уваги вдосконаленню організаційно-управлінської діяльності влади з посилення конкурентоспроможності вітчизняної сфери товарного обігу. Важливо розробити та прийняти державну стратегію її розвитку на інвестиційно-інноваційних засадах на довгостроковий перспективу (наприклад до 2020 р.), де відобразити пріоритети та механізми і засоби їх досягнення, етапність державного регулювання та розвитку внутрішнього ринку, інструменти модернізації матеріально-технічного та трудового потенціалу, торгових технологій, фінансово-економічної сис-

теми галузі, напрями розвитку форм та моделей товарного обігу.

Відповідно до напрямів та пріоритетів стратегії, будуть розроблятися і реалізуватися середньострокові (два-п'ять років) регіональні та місцеві програми розвитку сфери товарного обігу. Доцільно на центральному рівні управління передбачити обов'язковість державного планування розвитку сфери товарного обігу в межах соціально-економічних програм. Більше того, вважаємо, що в Україні час змінити підходи з функціонального планування регіонального розвитку (йдеться про підтримку окремих видів економічної діяльності або напрямів формування ресурсного забезпечення) на так зване кластерне, за якого би планувався розвиток комплексів чи сфер економіки, просторово-територіальних інтегрованих виробничо-господарських систем.

Метою планування державної політики в аналізованій сфері потрібно встановити підвищення соціально-економічної ефективності сфери товарного обігу, створення умов для ефективного функціонування підприємств, якісного задоволення попиту населення та суб'єктів господарської діяльності в товарах, торговельних та супутніх послугах.

Головними завданнями вдосконалення організаційно-управлінської підсистеми державної політики посилення конкурентоспроможності сфери товарного обігу визначимо: забезпечення плановості і прогнозованості розвитку сфери торгівлі та внутрішнього ринку; розбудову державної інституційної інфраструктури регулювання сфери товарного обігу; підвищення інформаційної прозорості діяльності органів влади та місцевого самоврядування в аналізованій сфері, організацію моніторингу регіональних та місцевих ринків, потреб у товарах та послугах; зниження рівня адміністративних бар'єрів та усунення обмежень на переміщення товарів; розвиток інфраструктури (транспортної, придорожньої, ринкової, логістичної, маркетингової, торгових та адміністративних приміщень) сфери товарного обігу та оптимальне розміщення торговельних об'єктів; удосконалення координації та правового регулювання у сфері товарного обігу; розвиток конкурентного середовища; підвищення якості та конкурентоспроможності товарів і торговельних послуг; розвиток інтелектуально-кадрового та економічного потенціалу галузі.

Діяльність у вищевказаних напрямках має здійснюватися з дотриманням принципів єдиного підходу до організації розвитку сфери товарного обігу на всіх рівнях; послідовності та спадковості відповідно до досягнутого результату; відкритості, прозорості та інформаційної доступності; постійного контролю та моніторингу розвитку; наявності відповідальної державної структури; системного та комплексного зростання і посилення ролі у соціально-економічному розвитку території. І саме ґрунтовні дослідження кожного із зазначених принципів є перспективами подальших розвідок наукових досліджень авторів щодо формування конкурентоспроможної системи внутрішньої торгівлі.

Список літератури:

1. Ковальська Л.Л. Значення конкурентних переваг регіону у забезпеченні його конкурентоспроможності / Л.Л. Ковальська // Вісник Львівської комерційної академії. – 2006. – Вип. 20. – С. 350–355.
2. Крючкова І.В. Концепція «Державної програми підвищення конкурентоспроможності національної економіки на 2007–2015 роки» / І.В. Крючкова. – К. : ДУ «Інститут економіки та прогнозування» НАН України, 2007. – С. 11.

3. Конкурентоспроможність регіонів України: стан і проблеми (Робочі матеріали до круглого столу 28.05.2008 р.) / Український центр економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова. – К., 2008. – 56 с.
4. Економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства : [монографія] / Я.Д. Качмарик, П.О. Куцик, Р.Л. Лупак, І.Я. Качмарик. – Львів : Піраміда, 2012. – 208 с.
5. Андреев В.Е. Конкурентология / В.Е. Андреев. – Казань : Центр инновационных технологий, 2004. – 468 с.
6. Футало Т.В. Формування конкурентних систем у сфері торгівлі : [монографія] / Т.В. Футало. – Львів : ЛКА, 2006. – 292 с.
7. Развитие внутренней торговли: Украина, Россия, Беларусь : [монография] / Под ред. А.А. Шубина, А.А. Садекова ; отв. Л.И. Донец. – Донецк : ДонНУЕТ, 2009. – 550 с.
8. Споживчий ринок України: методологія дослідження та регулювання : [монографія] / За заг. ред. Л.О. Лігоненко. – К. : КНЕУ, 2007. – 379 с.

Сытник Н. С.

Сытник В. Ю.

Львовский национальный университет имени Ивана Франко

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ СИСТЕМЫ СФЕРЫ ТОВАРНОГО ОБРАЩЕНИЯ НА ОСНОВЕ МОДЕРНИЗАЦИИ

Резюме

Систематизированы элементы системы конкурентоспособности сферы товарного обращения Украины. Рассмотрено количественное оценивание уровня конкурентоспособности. Определены главные задачи усовершенствования организационно-управленческой подсистемы государственной политики усиления конкурентоспособности сферы товарного обращения на основе модернизации.

Ключевые слова: сфера товарного обращения, модернизация, конкурентоспособность, государственное регулирование.

Sytnik N. S.

Sytnik V. U

Ivan Franko National University of Lviv

FORMATION OF THE COMPETITIVE SYSTEM OF COMMODITY CIRCULATION AREAS THROUGH MODERNIZATION

Summary

Competitiveness system elements of Ukraine commodity circulation sphere are systematised in the article. Quantitative estimation of competitiveness level is considered. The main tasks of improvement of an organizational-administrative subsystem of a state policy of commodity circulation sphere competitiveness strengthening on the modernisation basis are defined.

Key words: commodity circulation sphere, modernisation, competitiveness, state regulation.

УДК 368.5

Хан Ю. А.

Казахский научно-исследовательский институт экономики агропромышленного комплекса и развития сельских территорий

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ АГРАРНЫХ РИСКОВ В КАЗАХСТАНЕ

Рассмотрено воздействие управления аграрными рисками на экономическое развитие аграрной экономики Казахстана. Проанализирована система управления аграрными рисками на основе комплексного подхода, предполагающего взаимодействие между источниками риска, фермерской стратегией и политикой. Проведено стресс-тестовое моделирование страхования рисков, при котором рассмотрены различные варианты неблагоприятного развития событий (полная либо частичная потеря урожая, падеж скота (птицы) и пр.). Эмпирические данные показали высокую степень защиты фермеров от страховых случаев.

Ключевые слова: система страхования, системные риски, страховая премия, страховой продукт, механизм субсидирования, инвестиционный риск.

Постановка проблемы. В экономических исследованиях последних лет значительное внимание уделяется разработке научно-методического обоснования формирования и использования финансово-кредитного и страхового механизма аграрной отрасли. Современной инновационной идеей является интеграция в одном экономическом механизме стимулирования инве-

стиций, субсидирования отрасли и страхования аграрных рисков.

Разработка порядка предоставления субсидий на развитие страхования аграрных рисков уменьшает фактическую нагрузку на бюджеты товаропроизводителей за счет сокращения их доли в структуре страхового взноса. Обоснование механизма формирования системы управле-

3. Конкурентоспроможність регіонів України: стан і проблеми (Робочі матеріали до круглого столу 28.05.2008 р.) / Український центр економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова. – К., 2008. – 56 с.
4. Економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства : [монографія] / Я.Д. Качмарик, П.О. Куцик, Р.Л. Лупак, І.Я. Качмарик. – Львів : Піраміда, 2012. – 208 с.
5. Андреев В.Е. Конкурентология / В.Е. Андреев. – Казань : Центр инновационных технологий, 2004. – 468 с.
6. Футало Т.В. Формування конкурентних систем у сфері торгівлі : [монографія] / Т.В. Футало. – Львів : ЛКА, 2006. – 292 с.
7. Развитие внутренней торговли: Украина, Россия, Беларусь : [монография] / Под ред. А.А. Шубина, А.А. Садекова ; отв. Л.И. Донец. – Донецк : ДонНУЕТ, 2009. – 550 с.
8. Споживчий ринок України: методологія дослідження та регулювання : [монографія] / За заг. ред. Л.О. Лігоненко. – К. : КНЕУ, 2007. – 379 с.

Сытник Н. С.

Сытник В. Ю.

Львовский национальный университет имени Ивана Франко

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ СИСТЕМЫ СФЕРЫ ТОВАРНОГО ОБРАЩЕНИЯ НА ОСНОВЕ МОДЕРНИЗАЦИИ

Резюме

Систематизированы элементы системы конкурентоспособности сферы товарного обращения Украины. Рассмотрено количественное оценивание уровня конкурентоспособности. Определены главные задачи усовершенствования организационно-управленческой подсистемы государственной политики усиления конкурентоспособности сферы товарного обращения на основе модернизации.

Ключевые слова: сфера товарного обращения, модернизация, конкурентоспособность, государственное регулирование.

Sytnik N. S.

Sytnik V. U

Ivan Franko National University of Lviv

FORMATION OF THE COMPETITIVE SYSTEM OF COMMODITY CIRCULATION AREAS THROUGH MODERNIZATION

Summary

Competitiveness system elements of Ukraine commodity circulation sphere are systematised in the article. Quantitative estimation of competitiveness level is considered. The main tasks of improvement of an organizational-administrative subsystem of a state policy of commodity circulation sphere competitiveness strengthening on the modernisation basis are defined.

Key words: commodity circulation sphere, modernisation, competitiveness, state regulation.

УДК 368.5

Хан Ю. А.

Казахский научно-исследовательский институт экономики агропромышленного комплекса и развития сельских территорий

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ АГРАРНЫХ РИСКОВ В КАЗАХСТАНЕ

Рассмотрено воздействие управления аграрными рисками на экономическое развитие аграрной экономики Казахстана. Проанализирована система управления аграрными рисками на основе комплексного подхода, предполагающего взаимодействие между источниками риска, фермерской стратегией и политикой. Проведено стресс-тестовое моделирование страхования рисков, при котором рассмотрены различные варианты неблагоприятного развития событий (полная либо частичная потеря урожая, падеж скота (птицы) и пр.). Эмпирические данные показали высокую степень защиты фермеров от страховых случаев.

Ключевые слова: система страхования, системные риски, страховая премия, страховой продукт, механизм субсидирования, инвестиционный риск.

Постановка проблемы. В экономических исследованиях последних лет значительное внимание уделяется разработке научного обоснования формирования и использования финансово-кредитного и страхового механизма аграрной отрасли. Современной инновационной идеей является интеграция в одном экономическом механизме стимулирования инве-

стиций, субсидирования отрасли и страхования аграрных рисков.

Разработка порядка предоставления субсидий на развитие страхования аграрных рисков уменьшает фактическую нагрузку на бюджеты товаропроизводителей за счет сокращения их доли в структуре страхового взноса. Обоснование механизма формирования системы управле-

ния рисками при реализации инвестиционных проектов посредством их страхования и последующая оценка экономической эффективности риск-менеджмента позволяют повысить производственно-финансовую устойчивость сельских товаропроизводителей.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблеме формирования и развития страхования в аграрной сфере, управления аграрными рисками в Казахстане посвящены работы многих зарубежных и отечественных ученых [1–9]. Следует признать, что в условиях преодоления последствий мирового финансового кризиса многие вопросы, связанные со спецификой развития институтов страхового рынка, нуждаются в дальнейшем исследовании, в их числе: разработка методологических подходов к определению основных направлений развития агрострахования; обоснование концепции развития инвестиционного страхования в сельском хозяйстве.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Дискуссионными и малоизученными остаются проблемы, связанные с необходимостью государственного регулирования рынка агрострахования и с учетом инвестиционного субсидирования отрасли. Актуальность и недостаточная разработанность этих вопросов в Казахстане послужили основанием для проведения данного исследования.

Цель статьи заключается в выявлении препятствий для устойчивого развития агрострахования в Казахстане, разработке предложений по альтернативным вариантам политики страхования, исследовании возможных подходов для смягчения системных рисков, проведении пилотного тестирования реальных и имитационных моделей по снижению инвестиционных рисков.

Изложение основного материала исследования. В Казахстане за исследуемый период (1996–2014 гг.) произошла существенная трансформация институциональных основ и механизма агрострахования: 1) (1996–2000 гг.) введено обязательное сельскохозяйственное страхование [1; 10; 11], получили развитие частные страховые компании; 2) (2004–2006 гг.) агрострахование включено в приоритеты государственной агропродовольственной политики [2; 10; 11], получили развитие на конкурентных принципах альтернативные виды страхования [12]; 3) (2005 г.) государственное управление бюджетными средствами по агрострахованию (АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» (2005–2012 гг.), АО «КазАгро-Маркетинг» (2012 г.)).

В Казахстане предусматривается страхование от всех видов рисков природного характера, а не конкретных видов производственных рисков в зависимости от региональной и территориально-отраслевой специфики. Дискуссионным вопросом остается предусмотренное законодательством РК [11] покрытие государством до половины (50%) расходов страховых компаний по страховым выплатам. Такой метод субсидирования государством страховых компаний искажает процесс перераспределения рисков и снижает стимул страховых компаний для корректной оценки страхуемых рисков (возникает опасность сговора между страховщиком и страхователем), имеет системный деструктивный характер (серые схемы отмывания денег, нецелевое использование средств и пр.), не обеспечивает страховую защиту интересов фермеров [3–5].

Для различных видов агрострахования разработаны приемлемые методики, которые исполь-

зуют аппарат математической статистики и теории вероятностей [6; 13–15]. Методологические принципы, используемые для отбора объектов исследования, основаны на комбинации типологических и структурных методов группировки. Принимая во внимание фактор репрезентативности различных географических регионов с различными геоморфологическими и агроклиматическими условиями, а также производства стратегических сельскохозяйственных культур, Северный и Южный Казахстан были выбраны в качестве возможных регионов для исследования ферм.

В исследовании был осуществлен сбор информации на основе: обсуждения в целевых (фокус) группах (discussion in target (focus) groups – FGD), применены инструменты оценки сельской местности (rural areas assessment rural areas assessment – PRA), а также проведены индивидуальные подробные интервью с использованием анкет. Более 300 человек приняли участие в опросе об оценке спроса на агрострахование (средние и более крупные сельскохозяйственные производители; фермеры с доходами от выращивания культур и скота и другие показатели для оценки). Задачей исследования команды было исследовать страховые потребности фермеров в сельских районах Северного и Южного Казахстана.

Для разработки обоснованной системы агрострахования была обобщена информационная база данных, исследованы различные модели прогноза (урожайности, рыночных цен на продукцию и пр.) и отдельные оптимизационные вычислительные блоки, с помощью которых можно было бы предложить обоснованные параметры тестируемых программ агрострахования с государственной поддержкой [16; 17]. Моделирование прогнозных значений предполагает разработку имитационных систем.

Согласно материалам исследований (2011–2013 гг.) на основе применения Делфи-метода, основными причинами гибели урожая в Казахстане были засуха (72,5%), град (12,2%), суховей (6,3%), вымерзание посевов (5,5%), переувлажнение (3,3%), прочие (сильный ветер, ливень и т. д.).

В целях повышения эффективности мер государственной поддержки в Казахстане разработана Схема специализации регионов по оптимальному использованию сельскохозяйственных угодий для производства конкретных видов сельскохозяйственной продукции с учетом природно-климатических условий, наличия рынков сбыта и потенциала развития регионов (2014 г.). В ходе исследования были рассчитаны максимальный и минимальный уровни страховых премий, дифференцированных по культурам, регионам и условиям производства (табл. 1).

Для зерновых культур при расчете ставок страховых премий был применен дифференцированный подход. Максимальные и минимальные страховые премии при нормальных условиях производства приняты за основу как базовые уровни, тогда как в рискованных условиях производства страховые премии увеличены в 1,5 раза, а в особо рискованных условиях – в 2,5–3,0 раза.

Страхование от всей группы рисков, причем по единым тарифам независимо от регионов, фактически заставляет казахстанских фермеров направлять значительную часть средств на страхование тех рисков, которые не представляют для них серьезной угрозы. В этих условиях выплаты страховым компаниям в качестве страховых премий становятся для хозяйств, по сути, дополни-

Таблица 1
Максимальные и минимальные страховые премии при обязательном страховании посевов (2011), % от страховой стоимости

Культура/Регион (область)	Условия производства	Ставка страховой премии	
		Мин.	Макс.
<i>Зерновые культуры:</i> Акмолинская, Алматинская, Восточно-Казахстанская, Жамбылская, Костанайская, Северо-Казахстанская	нормальные	1,78	3,48
Карагандинская, Кзыл-Ординская, Южно-Казахстанская	рискованные	3,17	5,83
Актюбинская, Западно-Казахстанская	особо рискованные	5,21	9,15
<i>Семена масличных культур:</i> Восточно-Казахстанская, Северо-Казахстанская	нормальные	2,01	3,44
<i>Сахарная свекла:</i> Алматинская, Южно-Казахстанская	нормальные	5,76	8,39
<i>Хлопок:</i> Южно-Казахстанская	нормальные	0,92	1,33

Источник: Закон Республики Казахстан от 10 марта 2004 г. № 533-ІІ «Об обязательном страховании в растениеводстве» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 29.10.2015 г.) [10]

тельным видом налога. Полагаем, что в каждой из природно-экономических зон должны быть выделены и ранжированы по значимости возможные риски для каждой из культур [3]. В данном направлении в настоящее время проводятся исследования, составлен пилотный проект по определению страховых платежей с учетом конкретной культуры, вида скота и птицы, природно-экономических зон, критериев риска и пр.

Проведение выборочного анкетирования среди фермеров показало, что наиболее важные условия для заключения страховых контрактов: своевременность исполнения условий контракта (56% опрошенных); привязанность обязательств к погодным рискам (62%); возможность выбора уровня страхового покрытия (45%); дифференциация условий контракта (страховой тариф, перечень культур) по регионам (34%).

Засуха является основной угрозой в Северном Казахстане (86% опрошенных), в том числе в районах, которые также испытывают наводнения. Средняя засуха приводит к потерям 15–30% урожая, но серьезная засуха может привести к потере 70% урожая пшеницы (из опросов фермеров).

Наводнение является основной причиной потери доходов для фермерских хозяйств во многих изученных районах. Что еще более важно, наводнения оказывают кумулятивное воздействие, особенно для тех, кто наиболее уязвим (Южный Казахстан). Фермеры остро осознают серьезность этой проблемы, и они диверсифицируют свой бизнес с помощью выращивания новых культур и развития животноводства, чтобы справиться с этими угрозами [7; 9].

Казахстанские фермеры отмечают низкое качество сельскохозяйственных ресурсов как угрозу их производственной деятельности и средствам к существованию (65% опрошенных). Фермеры были недовольны убытками и рисками, понесенными от применения непродуктивных семян, удо-

брений, гербицидов и пестицидов, низкого уровня агротехнического сервиса. В дополнение к производственным рискам фермеры (47% опрошенных) сообщали о ценовых колебаниях в связи с изменением спроса и предложения на их продукцию.

Фермеры-животноводы также страдают от ценового риска и рыночных факторов (76% опрошенных), так как цены на их продукцию являются менее стабильными, чем цены на сельскохозяйственные культуры.

Совокупное воздействие рисков может иметь пагубные последствия для фермеров. Становится труднее возместить убытки, возникающие после повторных сельскохозяйственных потрясений, так как доступные механизмы их преодоления исчерпаны. Многие фермеры не в состоянии приобрести подходящий пакет услуг по страхованию урожая, чтобы уменьшить совокупный риск, связанный со стихийными бедствиями и потерей урожая, что может привести к повышению уровня бедности фермеров.

В Казахстане до последнего времени постепенно вводилась система гарантированных закупочных цен для фермеров (по принципу «издержки плюс»), ориентированная на уменьшение риска снижения рыночных цен, что в определенных условиях ведет к значительным расходам бюджета. Механизм субсидирования страхования в РК изначально направлен на расходование значительных бюджетных средств при низкой эффективности их отдачи. Фермеры, зачастую не получая полных выплат по страховым случаям, стремятся к нарушению либо упрощению технологии производства для снижения производственных затрат [1–3; 7–9]. Это требует разработки страхового механизма по защите инвестиций с увязкой с субсидированием аграрного производства.

Фермеры пытаются минимизировать последствия рисков через: диверсификацию производства сельскохозяйственных культур и получение дохода от их деятельности; выращивание сельскохозяйственных культур, которые требуют меньшего потребления воды (влагоберегающая технология производства), затрат (минимальная, нулевая обработка почвы, система земледелия No-Till); разработку новых мероприятий по выращиванию скота.

В результате обобщения материалов исследования целевых групп фермеров были выявлены системные проблемы. Объективные проблемы современного агрострахования в Казахстане заключаются в следующем: 1) сельскохозяйственное страхование широко распространено в отраслях растениеводства и недостаточно охватывает животноводство (кроме выращивания крупного рогатого скота и птицы), производителей аквакультуры, не в полной мере распространяется на основные средства производства фермеров, не обеспечивает комплексной защиты от возможных рисков в аграрном производстве (в т.ч. коммерческих, техногенных и пр.); 2) понесенные прямые и косвенные затраты фермера на обязательное страхование при существующей государственной поддержке оказываются неэффективными (не возмещают текущих затрат), ложатся тяжелым бременем на производственный процесс; 3) отсутствие единых нормативных правил урегулирования материального ущерба и порядка возмещения страховых выплат является общим и основным демотивирующим фактором для страхователя; 4) в случае возникновения катастрофических рисков природного, техногенного характера

(форс-мажорные обстоятельства), охватывающих большую территорию страны при полной гибели посевов, урожая, поголовья скота, птицы и других страховых случаев (наводнение, засуха, эпидемии и др.), а также невозможности дальнейшего производства в текущем периоде застрахованные фермеры, теряют право на получение прямых бюджетных компенсаций, т.к. отсутствует механизм их получения за счет средств, выделенных в бюджете на ликвидацию последствий чрезвычайных ситуаций (двойной источник компенсационных выплат); 5) отсутствие единых подходов к осуществлению комплексной системы отраслевого перестрахования приводит к высокой территориальной дифференциации страховых тарифов на основе региональной кумуляции рисков, влияет на формирование региональной политики поддержки сельского хозяйства и отдельных его отраслей; 6) неразвитость информационной поддержки агрострахования, отсутствие у товаропроизводителей знаний по страховому делу, слабая ориентация во всех тонкостях страхового права; 7) отсутствие альтернатив в предоставлении страховых услуг, широкой линейки страховых продуктов по агрострахованию с государственной поддержкой; 8) неразвитость системы управления рисками на основе построения многоуровневой системы распределения рисков (формирование финансовых институтов перестрахования рисков (хеджирование рисков)); 9) отсутствие эффективной независимой экспертизы убытков в системе страхования с государственной поддержкой и процедуры ее проведения (требуется сертификация данного вида деятельности на рынке услуг).

Анализ применения на практике механизма обязательного страхования в растениеводстве Казахстана выявил ряд проблемных вопросов: 1) применение низких страховых тарифов для расчета суммы страховой премии (взносов) при заключении договоров обязательного страхования (возможность использования обществами взаимного страхования страхового тарифа ниже минимального установленного Законом РК [12]; 2) применение минимальных нормативов затрат возмещения, которые не соответствуют текущим фактическим затратам сельскохозяйственных предприятий и фермеров; 3) неразвитая филиальная сеть большинства обществ взаимного страхования (концентрация в двух/трех районах области); 4) низкая информированность фермеров в области законодательства по обязательному страхованию в растениеводстве; 5) ограниченность выбора страховых схем и пр.

Имеет смысл использовать зарубежный опыт [18–23], где государство субсидирует не страховые выплаты, а предоставляет страховые премии, снижая тем самым стоимость страхования для фермеров. Это позволяет прогнозировать размер страхового фонда и сокращает риск задержки либо неуплаты страховых премий товаропроизводителям.

В Казахстане не предусмотрена государственная поддержка перестрахования рисков, принятых на себя страховщиками [11]. В то же время перестраховочная система является неотъемлемым элементом современного страхования, она дает возможность рассредоточить ответственность по возможным рискам и повысить финансовую устойчивость страховых операций [21; 23].

При неблагоприятных условиях аграрного производства усиливаются риски банкротства фермеров, компенсационные выплаты и система субси-

дирования производства не справляется с этими негативными процессами. Требуется разработка единых правил для выявления и фиксирования таких событий с учетом данных метеорологических станций и уполномоченных органов управления в регионах, а также механизма компенсации понесенных убытков из различных источников возмещения (страховых фондов, государственного, регионального бюджетов и пр.).

Для развития системы управления рисками в агростраховании следует проводить оценку достаточности страховых резервов и собственных средств страховой организации для выполнения обязательств по заключаемым договорам страхования [22]. Требуется учет перестрахования сельскохозяйственных рисков с максимально эффективным использованием существующей перестраховочной емкости участников рынка, а также разработка единой методики андеррайтинга сельскохозяйственных рисков.

На сегодня в Казахстане принята упрощенная схема взаиморасчетов страховщика и страхователя ввиду дефицита страхового фонда [8; 9]. Выплаты понесшим убыток фермерам производятся страховщиком в полном объеме, если на застрахованных площадях растения погибли полностью. При частичной гибели посевов выплачивается только положительная разница между установленным нормативом затрат на один гектар производства продукции растениеводства и доходом от полученного урожая. Объем продукции, собранный с площадей, подвергшихся воздействию неблагоприятного природного явления, в случае частичной гибели посевов подлежит обязательной оценке при уборке урожая.

В Казахстане спрос на страхование в животноводстве значительно вырос в связи с развитием программ поддержки данной отрасли. Но страховщики не готовы страховать такие высокие риски (стоимость страхования очень высока), а производители не готовы платить актуарную стоимость риска. Идентичная ситуация и по погодным рискам в растениеводстве (засуха, заморозки, град, наводнения).

В РК в сфере страхования сельскохозяйственных животных существует ряд проблем, основными из которых являются: увеличение тарифа страхования при минимальном охвате страховых рисков, как следствие, низкая заинтересованность фермеров в страховании сельскохозяйственных животных; нежелание страховых компаний работать с низкими тарифами при высоких рисках, присущих аграрной сфере. На ряде совещаний со страховыми компаниями и фермерами было принято решение о разработке концепции создания пула страховых компаний, во главе которого будет стоять компания, специализирующаяся на страховании сельскохозяйственных рисков. Данный механизм призван удовлетворить интересы как страховых компаний, так и фермеров.

В перспективе предполагается осуществить разработку страховых продуктов для покрытия рисков фермеров в сфере животноводства, а также расширение линейки действующих страховых продуктов (страхование от поименованной опасности, комплексное страхование, параметрическое страхование, страхование качества продукции и т.д.). Страхование в животноводстве будет осуществляться на случай падежа (гибели), вынужденного забоя, хищения сельскохозяйственных животных, а также возникновения расходов на лечение животных в связи с потерей их здоро-

вья и утилизацию животных по решению органов государственной ветеринарной службы в результате инфекционных заболеваний (в соответствии с перечнем, утверждаемым МСХ РК), инвазионных и незаразных заболеваний, несчастных случаев, стихийных бедствий (градобитие, половодье, ливни, сильная метель (буран), сильный ветер, землетрясение, лавина, сель, обвал, оползень), противоправных действий третьих лиц (в том числе кражи, грабежа, разбоя), пожара.

Зачастую страховые компании удешевляют стоимость страхования за счет сокращения покрываемых рисков. При этом наиболее важные риски остаются за пределами страхового договора. Анкетный опрос фермеров определил перечень рисков, желательных для покрытия договором страхования: стихийные бедствия; несчастные случаи; техногенные катастрофы и аварии (пожары, взрывы и т. д.); болезни животных и птицы (в т. ч. эпизоотия); противоправные действия третьих лиц (в т. ч. кражи, грабежи, разбой); пищевое отравление животных и птицы; падеж животных при отеле и пр.

В Казахстане необходимо создание условий для стимулирования развития института страхования, в частности субсидирования страховых рисков в животноводстве [9; 22]. Направления, подлежащие субсидированию при выращивании крупного рогатого скота в Казахстане, предполагают: 1) удешевление племенного молодняка; 2) субсидирование племенной и селекционной работы; 3) удешевление искусственного осеменения и трансплантации эмбрионов; 4) субсидирование содержания племенных быков-производителей мясных пород для общественного стада.

Необходимо создание объединения страховщиков, выполняющего функции гаранта платежеспособности всей системы в случае банкротства одного из них. Для этого должен быть сформирован фонд компенсационных выплат, наполняющийся за счет перечисления страховщиками (не менее 5%) страховых премий. Страховая организация должна направлять 80% полученной премии на формирование резервов для выплаты страхового возмещения сельскохозяйственным товаропроизводителям и лишь 20% может расходовать на ведение своего бизнеса.

Для этих целей необходимо создать правовое поле и четкие правила для страховых компаний с привлечением государства в качестве регулятора рынка. Предлагаемая схема страхования КРС выглядит следующим образом. Государственный фонд обязательного страхования КРС осуществляет перестрахование всего поголовья, находящегося в залоге у кредитующих организаций, и берет на себя 50% всех рисков [2]. Также фонд осуществляет контроль и надзор за соблюдением условий страхования, выступает в роли государственного регулятора отрасли страхования крупного рогатого скота. Риски рассчитываются исходя из нормативов падежа сельскохозяйственных животных.

Таким образом, достигаются следующие цели: 1) формируется цивилизованный рынок страхования КРС ввиду наличия государственной компании-регулятора; 2) формируется конкурентная среда из страховых компаний ввиду их непосредственного взаимодействия с фермерами и кредитными организациями (включая банки второго уровня) и внутренней конкуренцией в борьбе за клиента; 3) создаются необходимые условия для развития отрасли кредитования КРС банками второго уровня; 4) страхование КРС не станет большой

нагрузкой для фермера (ожидается, что уровень премий не превысит 1,5% от залоговой стоимости животных при условии хеджирования рисков фондом перестрахования до 50% от общей доли).

Как альтернатива кредитные организации могут закладывать риски падежа животных в процентные ставки по кредитам, и государство продолжит программу субсидирования вознаграждения по кредитам до 7% годовых. Механизм реализации субсидирования при 50% участии государства в страховании животных, приобретенных в кредит, требует следующего объема финансирования (из расчета 1% от стоимости основного долга) (табл. 2). Предложенные схемы страхования животных – это один из путей активизации страхового рынка в Казахстане.

Таблица 2
Механизм субсидирования и страхования инвестиционных рисков в мясном скотоводстве, долл. США/гол.

Стоимость 1 гол. КРС	Инвестиционные		Выплата % по кредит	Страхования риска
	субсидии	кредит		
I. Финансирование кредитования приобретения импортного племенного крупного рогатого скота молочного направления				
5000	1040	3960	2080	148,8
Примечание: Объем субсидий фиксируется сразу после заключения кредитного договора на весь срок его действия; стоимость 1 гол. – 5000 долл. США с учетом субсидий (1 040 долл. США/гол.) – 3 960 долл. США/гол.; льготный период – два года				
II. Страхование риска падежа крупного рогатого скота мясного направления				
а) племенной КРС мясного направления (импорт)				
12170	9125	3045	1705	121,7
б) отечественный КРС мясного направления				
11070	8300	2770	1550	110,7

Примечание: страхование риска падежа крупного рогатого скота мясного направления (из расчета 1% от стоимости кредита) – 121,7 долл. США/гол. для импортного КРС, 110,7 долл. США/гол. – для отечественного КРС)

Со вступлением Казахстана в ВТО механизм субсидирования сельского хозяйства существенно изменился – сузился портфель субсидируемых продуктов. При этом механизм субсидирования напрямую связан с механизмом агрострахования рисков. При отсутствии страхования урожая либо поголовья скота (птицы) субсидии фермерам не выделяются. Помимо этого, фермеры должны выполнить ряд дополнительных условий: производство продукции должно отвечать требованиям Схемы специализации регионов по оптимальному использованию сельскохозяйственных угодий, принятой МСХ РК; применять современные влаго-, ресурсосберегающие агротехнологии; интенсивные технологии по выращиванию скота и птицы.

Основная идея заключается в объединении в одну интегрированную систему государственной поддержки – через механизмы инвестиционного субсидирования и страхования (перестрахования) рисков. В исследованиях было проведено стресс-тестовое моделирование страхования рисков, при котором рассматривались различные варианты неблагоприятного развития событий (полная либо частичная потеря урожая, падеж скота (птицы) и пр.). Эмпирические данные показали высокую степень защиты фермеров от страховых случаев. Это достигается за счет инвестиционного субсиди-

рования (50% инвестиций), субсидирования кредита (50% от кредита в животноводстве), снижения кредитной ставки (с 14% до 7%), страхования и перестрахования рисков.

Первичный анализ данных позволяет делать следующие выводы: 1) субсидии казахстанским фермерам носят компенсационный характер и предоставляются только два раза в год при обязательной оплате страхового взноса в размере 100% со значительным отставанием во времени; 2) высокие затраты на страхование и отсутствие разнообразных страховых программ (в т. ч. недоорогих) делают агрострахование недоступным для большого числа фермеров; 3) уплату фермерами страховой премии (взноса) в размере 100% сложно осуществить в период подготовки и проведения сезонных сельскохозяйственных работ при дефиците финансовых средств; 4) отсутствие единой линейки страховых продуктов (в т. ч. недоорогих), по которым предоставляется государственная поддержка; 5) несбалансированная тарифная политика страхования и защиты интересов фермеров; 6) отсутствие единых стандартов при организации и проведении сельскохозяйственного страхования (в т. ч. независимой системы оценки ущерба), что приводит к недобросовестному выполнению рядом страховщиков обязанностей по выплате страхового возмещения; 7) нескоординирована система возмещения ущерба от стихийных (катастрофических) бедствий с использованием средств страховых компаний, государственного, регионального бюджетов (несогласованность уровня ответственности); 8) отсутствие адаптивного страхового механизма и инструментов для покрытия крупных катастрофических убытков; 9) неразвитость системы независимой оценки ущерба и единого порядка урегулирования убытков по договорам страхования, обеспеченным государственной поддержкой; 10) отсутствие учета почвенно-климатических особенностей регионов при оценке ущерба; 11) сохранение практики применения различных «серых» схем в целях получения средств государственной поддержки без осуществления реального страхования аграрных рисков; 12) использование упрощенных методик оценки ущерба; 13) отставание нормативно-правовой базы от современных мировых тенденций в агротраховании и оценке системных рисков.

На современном этапе развития экономики агрострахование в Казахстане не может функционировать как саморазвивающаяся система [1; 2; 9]. Для преодоления вышеуказанных проблем в развитии агрострахования необходимы меры, стимулирующие ускоренное развитие рынка страхования Казахстана: 1) адаптация и внедрение страховых схем, апробированных в других странах и доказавших свою жизнеспособность в условиях, схожих с условиями Казахстана; 2) возможность внедрения индексного (параметрического) страхо-

вания; 3) совершенствование методов оповещения страховщиков о наступлении страхового случая путем развития сети метеостанций по наблюдению за агрометеорологическими условиями; 4) расширение перечня покрываемых рисков сельхозпроизводителей обязательным страхованием по распространенным видам сельскохозяйственной деятельности; 5) дальнейшее стимулирование развития общества взаимного страхования, при этом необходимо разработать механизмы государственного регулирования их деятельности.

Исследуя различные концепции страхования рисков и их субсидирования, приходим к выводу, что они затрагивают лишь отдельные элементы поддержки фермеров, учитываются отдельные условия возникновения рисков, тогда как требуется их комплексное решение. В современных условиях международная практика страхования развивается от мультирискового страхования к индексному и страхованию доходов фермеров с сильной государственной поддержкой по перестрахованию рисков и выделением целевых субсидий [23]. Одним из перспективных вариантов, на наш взгляд, является страхование инвестиций, то есть объединение в одну интегрированную систему государственной поддержки механизма инвестиционного субсидирования и страхования (перестрахования) рисков (то есть субсидирование инвестиций, субсидирование кредитов, субсидирование кредитной ставки банка, страхование (перестрахование) рисков).

Выводы. Современная система развития рынка страхования основана на внедрении программ субсидированного агрострахования. Проведенное исследование дает более полное представление о последствиях внесения изменений в схемы управления рисками в системе агрострахования, основанной на государственно-частном партнерстве.

1. Для нивелирования недостатков и объединения преимуществ предложен методический подход, который позволяет интегрировать в одну систему механизм государственной поддержки фермеров и страхования (перестрахования) рисков на основе инвестиционного субсидирования (то есть субсидирование инвестиций, субсидирование кредитов, субсидирование кредитной ставки банка, страхование (перестрахование) рисков в зависимости от различных условий).

2. В рамках программы исследований было проведено тестирование реальных и имитационных моделей страхования по снижению рисков, показавших приемлемый уровень защиты фермеров. Имитационные модели страхования предлагают различные варианты поддержки для агробизнеса: финансовую помощь для покрытия катастрофических убытков; участие государства в пулах перестрахования; субсидирование страховых премий по некоторым страховым продуктам в одном блоке с учетом особенностей производства.

Список литературы:

1. Improving Access to Finance in Kazakhstan's Agribusiness Sector/ Kazakhstan Sector Competitiveness Strategy Phase II - January 2013. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.oecd.org/globalrelations/Improving%20Access%20to%20Finance%20in%20Kazakhstan's%20Agribusiness%20Sector.pdf>
2. OECD (2013). OECD Review of Agricultural Policies: Kazakhstan. OECD Publishing. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [dx.doi.org:10.1787/9789264191761-en](https://dx.doi.org/10.1787/9789264191761-en)
3. Сельскохозяйственное страхование в Казахстане: проблемные аспекты / Т. Кусаинов, Ж. Муканов, Б. Асилев // Экономика и статистика. – 2008. – № 2. – С. 53–56.
4. Актуальные проблемы развития страхования в сельском хозяйстве Казахстана / А. Дарибаева, Ф. Шуленбаева, А. Жолмуханова // Актуальные проблемы экономики – 2012. – № 9. – С. 284–291.
5. Проблемы системы страхования сельскохозяйственного производства Республики Казахстан / Г.Д. Аманова, К.Ж. Садуакасова, А.Б. Темирова // Международный журнал экспериментального образования. – 2015. – № 3. – С. 335–338.

6. World Bank (2011). Weather index insurance for agriculture: guidance for development practitioners. Agriculture and Rural Development (ARD). November 2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDS/IB/2012/01/19/000356161_20120119000449/Rendered/PDF/662740NWPOBox30or0Ag020110final0web.pdf
7. World Bank (2011). Kazakhstan: Agricultural Insurance Feasibility Study, Volume 2. Annexes. Washington, DC. © World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/20780>
8. Heidelberg O., Bokusheva R., Kussaiynov T. Which Type Of Crop Insurance For Kazakhstan? Empirical Results / Institute of Agricultural Development in Central and Eastern Europe Discussion Paper No. 75 2004. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/4876/1/dp040075.pdf>
9. Kazakhstan: Agricultural Insurance. Feasibility Study. - Agriculture and Rural Development Unit Sustainable Development Department Europe and Central Asia Region. The World Bank. Washington, June 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/20779/922300v10WPOKa010Box385354B000U0090.pdf?sequence=1>
10. Закон Республики Казахстан от 10 марта 2004 г. № 533-III «Об обязательном страховании в растениеводстве» (с изм. и доп. по сост. на 29.10.2015 г.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1046884#
11. Обязательное страхование в растениеводстве / АО «КазАгроМаркетинг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kazagro.kz/web/kam/obligatory-insurance-in-plant-growing>
12. О взаимном страховании : Закон Республики Казахстан от 05.07.2006 г. № 163-III ЗРК [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=13272
13. Bowers, Newton L.; Gerber, Hans U.; Hickman, James C.; Jones, Donald A.; Nesbitt, Cecil J. (1997), Actuarial Mathematics (2nd ed.), The Society of Actuaries
14. Бойков А.В. Страхование: актуарные расчеты и математические модели страхования / А.В. Бойков. – М. : ОРГСЕР-ВИС-2000, 2008. – 172 с.
15. Blanchet Jose, Henry Lam Importance sampling for actuarial cost analysis under a heavy traffic model. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.columbia.edu/~jb2814/papers/Conf_insuranceWSC_11.pdf
16. Имитационное моделирование / Ю.Н. Павловский, Н.В. Белотелов, Ю.И. Бродский. – М. : Академия. 2008. – 236 с.
17. Shannon R.E. (1977) Simulation modeling and methodology. ACM SIGSIM Simulation Digest, 8(3) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [doi:10.1145/1102766.1102770](https://doi.org/10.1145/1102766.1102770)
18. OECD (2013), Agricultural Policy Monitoring and Evaluation 2013: OECD Countries and Emerging Economies, OECD Publishing, 2013. – P. 34.
19. Шинкаренко Р., Роше Г. Новые условия перестрахования аграрных рисков в системе субсидированного агрострахования США / Р. Шинкаренко, Г. Роше [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://litterref.ru/merpolnaysujgpol.html>
20. Jesъs Antyn, Shingo Kimura, Roger Martini (2011), "Risk Management in Agriculture in Canada", OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers, No. 40, OECD Publishing. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dx.doi.org/10.1787/5kgj0d6189wg-e>
21. Шинкаренко Р. Международная практика субсидирования агрострахования / Р. Шинкаренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agroinsurance.com/ru/10597/>
22. OECD (2011), Managing Risk in Agriculture: Policy Assessment and Design, OECD Publishing, Paris [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [doi:10.1787/9789264116146-en](https://doi.org/10.1787/9789264116146-en)
23. Никитин А.В., Щербаков В.В. Страхование сельскохозяйственных культур с государственной поддержкой / А.В. Никитин, В.В. Щербаков. – Мичуринск, 2006. – 190 с.

Хан Ю. А.

Казахський науково-дослідний інститут економіки агропромислового комплексу і розвитку сільських територій

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ АГРАРНИХ РИЗИКІВ В КАЗАХСТАНІ

Резюме

У статті розглядається вплив управління аграрними ризиками на економічний розвиток аграрної економіки Казахстану. Аналізується система управління аграрними ризиками в Казахстані на основі комплексного підходу, що передбачає взаємодію між джерелами ризику, фермерською стратегією і політикою. Проведено стрес-тестове моделювання страхування ризиків, за якого розглядалися різні варіанти несприятливого розвитку подій (повна або часткова втрата врожаю, падіж худоби (птиці) та ін.). Емпіричні дані показали високу ступінь захисту фермерів від страхових випадків.

Ключові слова: система страхування, системні ризики, страхова премія, страховий продукт, механізм субсидування, інвестиційний ризик.

Khan Y. A.

Kazakh Research Institute of Economics of Agriculture and Rural Development

INSURANCE AGRICULTURAL RISKS IN KAZAKHSTAN

Summary

The article reviews the impact of agricultural risks management on the economic development of the agrarian economy in Kazakhstan. The management system of agricultural risks in Kazakhstan is analyzed on the basis of integrated approach, involving interaction between the risk sources, farmer's strategy and policy. The studies have implemented stress-test simulation of risk insurance, where diverse options with unfavorable scenario were considered (complete or partial loss of crops, loss of livestock (poultry) and other). Empirical data has shown a high degree of farmers' protection from insured risks.

Key words: insurance system, systemic risks, insurance premium, insurance product, mechanism of financing, investment risk.

УДК 338.432

Чорна Н. П.

Тернопільський національний економічний університет

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Розглянуто об'єктивну необхідність глобалізаційних процесів в аграрному секторі економіки, вплив членства України в Світовій організації торгівлі на загальний розвиток сільського господарства. Визначено, що інтеграція України з Європейським Союзом прискорить модернізацію економіки. Доведено, що ефективній інтеграції України у світовий економічний простір перешкоджає наявність багатьох проблем. Обґрунтовано, що повноцінна реалізація аграрного потенціалу України неможлива без розширення присутності на зовнішніх ринках, процеси подальшої міжнародної інтеграції відіграють важливу роль із точки зору перспектив розвитку аграрного сектора.

Ключові слова: аграрний сектор, глобалізаційні процеси в економіці, світове господарство, економічна інтеграція, конкуренція.

Постановка проблеми. Аграрний сектор економіки України має достатньо передумов для успішного входження до світового співтовариства: багатий природно-ресурсний та експортний потенціал, значний людський капітал, поступово зростаючу інвестиційну привабливість, збережений уклад сільського життя та багатовікові традиції ведення сільського господарства. Однак на сьогоднішній день наша країна не повністю готова до глобальної інтеграції та міжнародної конкуренції. Проте держава з таким потенціалом не може залишатися ізольованою, тому її пріоритетним завданням має стати наближення вітчизняної економіки до рівня провідних країн світу шляхом активізації інноваційного процесу, підвищення стимулів до праці, покращання інвестиційного клімату, адаптації законодавства до сучасних умов господарювання, всебічної підтримки аграрного бізнесу. Покращати становище нашої держави на світовому ринку можливо тільки завдяки застосуванню ефективної зовнішньоекономічної політики.

У сучасних умовах економічні перетворення в кожній країні повинні узгоджуватися з глобалізаційними процесами у світовій економіці, з їх прогностичними оцінками. Україна має визначити і постійно уточнювати свої місце, перспективу, роль в інтеграційних процесах по відношенню до провідних гравців на міжнародній арені, а тому дослідження глобалізаційних процесів в аграрному секторі економіки є досить актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження конкретних напрямів глобалізації аграрного сектора економіки висвітлені в наукових працях таких вчених-економістів, як: Борщевський В.В. [1], Волченко Н.В. [2], Духневич А.В. [3], Ключко В.М. [10], Кобута І.В. [11], Михасюк І.Р. [12], Олексієнко А.О. [13], Осадча Н.В. [14], Осташко Т.О. [15], Скиба Т.В. [20] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На нашу думку, вивчення специфіки впливу глобалізаційних процесів на розвиток аграрного сектора не можна вважати достатньо дослідженим, адже більшість науковців приділяють увагу правовим, а не економічним аспектам даної проблеми, а також існує певний дисбаланс у дослідженні співпраці з ЄС, СОТ, СНД та на інших не менш важливих стратегічних напрямках.

Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності глобалізаційних процесів в аграрному секторі економіки України для забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток світової економіки в кожен період історії мав свої характерні риси та особливості. На сучас-

ному етапі розвитку спостерігаються процеси глобалізації та уніфікації в усіх сферах суспільного життя.

Глобалізація – посилення взаємозалежності національних економік, переплетення соціально-економічних процесів, що відбуваються в різних регіонах світу і спонукають фірми до пошуку кращих умов діяльності.

Глобалізаційні процеси виникли завдяки таким чинникам:

1) економіка держави не може повноцінно існувати без зв'язків із міжнародними суб'єктами господарювання;

2) інтеграція в міжнародне середовище є одним із пріоритетних напрямів політики кожної держави;

3) торгівля з іншими державами виникла завдяки нерівномірному розподілу економічних ресурсів.

Економічна інтеграція – це об'єктивний процес розвитку глибоких, стійких взаємозв'язків та поділу праці між національними господарствами, створення міжнародних господарських комплексів у межах держави. Економічна інтеграція – форма інтернаціоналізації господарської діяльності (виробництва), зближення та поглиблення взаємодії національних економік. Вона зумовлена зростом продуктивних сил, підвищенням рівня усупільнення виробництва та науково-технічною революцією [4].

Розв'язання проблем розвитку зовнішньоекономічних зв'язків (ЗЕВ) передбачає участь України в роботі Світової організації торгівлі (СОТ) та інших міжнародних організацій: Європейському Союзу (ЄС), Співдружності Незалежних Держав (СНД), ГУУАМ (Грузія, Україна, Узбекистан Азербайджан і Молдова), Організації Чорноморського Економічного Співробітництва (ЧЕС), діяльності зон вільної торгівлі, прикордонного співробітництва тощо.

Членство України в СОТ визначає засади її зовнішньоторговельної діяльності на основі діючих правил міжнародної торгівлі. Подальше поглиблення економічної інтеграції та співпраці з перспективними партнерами України відбувається через укладання економічно обґрунтованих преференційних чи інтеграційних угод про вільну торгівлю, розвиток договірно-правової бази та реалізацію відповідних програм і планів дій.

Пріоритетним для українського експорту є ринки Європейського Союзу, Співдружності Незалежних Держав та ринки окремих країн, насамперед Російської Федерації. Також необхідно поглибити співпрацю з перспективними ринками Азійського регіону, провідними світовими еконо-

мічними гравцями: США, Китаєм, Індією, Бразилією, Туреччиною, Японією, Південною Кореєю, Канадою та іншими партнерами.

Сьогодні кожна країна намагається віднайти найефективнішу стратегію поліпшення добробуту та якості життя людей, актуальність якої зростає в умовах нестабільності ситуації на світовому ринку, збільшення ризиків у політичній, фінансовій, військовій сферах, складностей у розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та залученні іноземних інвестицій. Успішність реалізації стратегії соціально-економічного розвитку держави оцінюється як її громадянами, так і за межами країни.

Аграрний сектор має можливості стати однією з найбільш конкурентоспроможних і перспективних галузей економіки, хоча на теперішньому етапі розвитку даної сфери існують певні труднощі. Одним із важливих завдань України є вдосконалення аграрної політики.

Існують такі проблеми розвитку аграрного сектору економіки України:

1) нерівномірність розвитку різних форм господарювання з одночасним послабленням позицій середніх сільськогосподарських товаровиробників унаслідок створення для різних за розмірами та соціальним навантаженням сільськогосподарських товаровиробників формально однакових, але не рівних умов господарювання;

2) відсутність мотивації до кооперації та укрупнення дрібних сільськогосподарських товаровиробників у межах сільських громад, ослаблення економічного підґрунтя розвитку сільських громад;

3) нестабільність конкурентних позицій вітчизняної сільськогосподарської продукції на зовнішніх ринках унаслідок незавершення процесів адаптації до європейських вимог щодо якості та безпечності харчових продуктів;

4) низькі темпи техніко-технологічного оновлення виробництва;

5) наявність ризиків збільшення виробничих витрат унаслідок зростання рівня зношеності техніки, переважання використання застарілих технологій, збільшення вартості невідновлюваних природних ресурсів у структурі собівартості виробництва вітчизняної сільськогосподарської продукції;

6) втрати такої продукції внаслідок недосконалості системи логістики її зберігання та інфраструктури аграрного ринку в цілому;

7) відсутність у сільськогосподарських товаровиробників мотивації до дотримання агроекологічних вимог;

8) обмежена ємність внутрішнього ринку споживання сільськогосподарської продукції, що обумовлена низькою платоспроможністю населення;

9) недостатня ефективність самоорганізації та саморегулювання ринку сільськогосподарської продукції, складність у виробленні сільськогосподарськими товаровиробниками консолідованої позиції щодо захисту своїх інтересів;

10) непоінформованість значної частини сільськогосподарських товаровиробників про кон'юнктуру ринків та умови ведення бізнесу в галузі;

11) незавершеність земельної реформи [18].

Варто зазначити, що в аграрному секторі є чимало проблем, які необхідно якнайшвидше вирішувати. Зростання ефективності агробізнесу може бути досягнуте лише за умови створення конкурентного середовища та оптимізації структури сільського господарства. Володіючи потуж-

ним аграрним потенціалом, Україна реалізовує лише його незначну частину. І така ситуація відбувається за великої частки сільськогосподарських угідь та значної частини населення, зайнятого в цій галузі [1].

Негативно впливає на розвиток агробізнесу діюча податкова система, оскільки їй притаманні недосконалість, суперечливість окремих податкових норм, що стримують діяльність підприємців. У загальній системі оподаткування незручності створює необхідність ведення податкового обліку за всіма видами податків, а спрощена система оподаткування під час сплати єдиного податку накладає обмеження в обсягах валового доходу, кількості найманих працівників, номенклатури асортименту товарів та унеможливорює паралельну роботу за спеціальним торговим патентом.

У ринкових умовах для здійснення підприємницької діяльності на селі існує низка факторів, одні з яких виступають у ролі стимулюючих, а інші – стримуючих розвиток сільського підприємництва. Активізація стимулюючих факторів буде сприяти соціально-економічному відродженню сільських територій, фінансовому забезпеченню функціонування соціальних об'єктів, розвитку інфраструктури ринку, посилить підприємницькі ініціативи за рахунок повного використання можливостей сільських територій. Подолання стримуючих факторів потребує формування повноцінного лізингового ринку, створення сільських кредитних спілок, що дасть змогу покращити рівень життя сільського населення шляхом вільного отримання «кредиту в натуральній формі», тобто купівлі техніки, оренди будівель, споруд та землі для ведення підприємництва; реформування кредитних відносин із метою забезпечення сільського населення фінансовими ресурсами; рівного доступу до економічних ресурсів та змін менталітету сільських жителів щодо участі жінок в економічних процесах [20].

Важливим чинником інтеграції у світовий ринок аграрного сектору є конкуренція. Вона є одним із глобалізаційних механізмів та виступає в таких аспектах:

1) конкуренція як освоєння нових технологій, які формуються на глобальному рівні, та загальне їх використання;

2) конкуренція як відкриття нового соціального простору та інновація;

3) конкуренція як інтеграція соціальних груп, професійних корпорацій і консолідація націй у процесі усвідомлення і формування активного ставлення до глобальної невизначеності розвитку суспільства.

Через глобалізаційні процеси конкуренція зазнає значних змін, оскільки знижується роль держави як регулятора та посилюється роль міжнародних інститутів. З одного боку, полегшується доступ до віддалених конкурентів, а з іншого – зростають можливості ухилення від конкуренції. На деякий період характер цих відхилень не завжди має посилювальний характер, унаслідок цього посилюється інноваційна складова, яка є показником конкурентних процесів на світовому ринку [12].

Сільське господарство було найважливішою складовою частиною переговорного процесу в рамках вступу України до СОТ. Основною метою успішного завершення цих переговорів було забезпечення належного рівня підтримки агропромислового комплексу країни та створення умов для конкурентоспроможності вітчизняного

сільськогосподарського виробника після вступу до СОТ. Домовлений рівень державної підтримки сільського господарства, за умов певного реформування механізму надання такої підтримки, передбачає достатні можливості для захисту вітчизняного агропромислового комплексу в умовах членства у СОТ.

Незважаючи на те що Україна вже є повноправним членом СОТ, донині точаться дискусії стосовно наслідків цієї події. Вважаємо, що позитивними наслідками вступу до СОТ для держави та АПК у цілому є:

- 1) більша відкритість ринків країн – членів СОТ, і в результаті покращення іміджу України;
- 2) поліпшення загальної макроекономічної ситуації через упровадження структурних та інституційних реформ і сприяння зростанню реального ВВП;
- 3) розвиток засад ринкової конкуренції за міжнародними стандартами;
- 4) можливість сформувати привабливий інвестиційний клімат, а відтак – збільшити обсяги іноземних інвестицій;
- 5) пожевлення виробництва в експортоорієнтованих галузях, а отже, підвищення економічного зростання і збільшення надходжень до Державного бюджету;
- 6) прискорення структурних реформ в аграрному секторі, збільшення всіх видів інвестицій в аграрний сектор економіки тощо.

Щодо негативних наслідків вступу до СОТ для держави та АПК у цілому, то ними є:

- 1) прискорення темпів зростання безробіття у сільській місцевості;
- 2) український ринок сільськогосподарської продукції став більш відкритим перед імпортом;
- 3) зниження надходження в бюджет від імпортованих мит;
- 4) посилення неконтрольованої трудової міграції та поширення транзитної міграції;
- 5) необхідні значні фінансові витрати для перегляду внутрішнього законодавства;
- 6) значні витрати на приведення національних стандартів якості та безпечності продовольчої продукції до міжнародних;
- 7) фіксування розміру імпортованих тарифів на дуже низькому рівні.

Інтеграція в ЄС означає, що Україна прискорить модернізацію економіки. Ця модернізація супроводжуватиметься поступовим прийняттям сучасного регулювання ринку сільськогосподарської продукції та аграрного бізнесу, що збільшить прозорість в економіці. Це, своєю чергою, призведе до зміцнення довіри вітчизняних та іноземних інвесторів і, відповідно, до зростання обсягів інвестицій у країну в цілому.

Переваги інтеграції: доступ до великого внутрішнього ринку ЄС, зростання обсягів інвестицій, удосконалення методів управління та збільшення трансферів для поліпшення інфраструктури – будуть дуже важливими для майбутнього нашої країни.

Попри існуючі виклики головна перевага членства в ЄС у сільськогосподарському секторі – це збільшення доходів аграріїв та підвищення життєвого рівня сільських мешканців. Селянам виділятимуться кошти на облаштування сільських доріг, інфраструктури тощо. З'явиться можливість розвивати на селі й інші галузі господарства, наприклад сільський туризм, різні послуги. Український селянин отримає значно більше можливостей не тільки для процвітання,

але й для перемоги у жорсткій сільськогосподарській конкуренції з іншими виробниками ЄС. Членство в ЄС відкриє можливості залучення інвестицій, розвитку галузей господарства, розширення виробництва, створення високооплачуваних робочих місць.

Що ж стосується негативних очікувань, то на перше місце серед них вийшли побоювання селян щодо зростання трудової міграції з українського села в країни ЄС. Ці негативні очікування є цілком зрозумілими з огляду на розповсюджену вже сьогодні масову «втечу» трудових ресурсів з України, насамперед із західних областей. Окрім того, селяни побоюються, що продукція національного виробника буде витіснятися з внутрішнього ринку більш дешевою імпортованою продукцією, а вітчизняне виробництво буде жорстко контролюватися на предмет дотримання певних встановлених обсягів (квот).

Виділяють такі недоліки вступу України до ЄС:

1. Втрата конкурентоспроможності певних галузей, адже окремі вітчизняні виробники можуть виявитися не готовими до жорсткої міжнародної конкуренції. Україна має сьогодні невисокий, за міжнародними критеріями, потенціал конкурентоспроможності. Окрім того, Україна змушена буде піти на певні поступки шляхом зниження діючих ставок ввізного мита на чутливі товари, особливо продукцію сільського господарства і харчової промисловості. Це може призвести до певного зростання імпорту цих товарів і відповідного тиску на вітчизняних товаровиробників [11].

2. Зростання іноземних інвестицій у вітчизняну економіку, крім зазначених вище позитивних моментів, може мати й суттєві недоліки, оскільки власниками основних засобів виробництва будуть не українські, а іноземні підприємці.

3. Квотування певних видів товарів. Так, наприклад, до негативних наслідків для Польщі, спричинених вступом країни до ЄС, можна віднести квотування ЄС на певні види товарів, що спричинило напруження між Брюсселем та Варшавою стосовно надмірного вилучення польськими рибалками риби в Балтійському морі [13].

На сьогодні Україна є членом 12 міжнародних організацій у сфері сільського господарства: Організації ООН з питань продовольства та сільського господарства (ФАО), комітетів ФАО з лісового та рибного господарств, Міжнародної асоціації по контролю якості насіння, Європейської і Середземноморської організації із захисту рослин, Міжнародної організації виноградарства та виноробства, Міжнародної ради по зерну, Міжнародної організації цукру, Міжнародного союзу з охорони нових сортів рослин, Організації з рибальства в північно-західній частині Атлантичного океану (НАФО), Змішаної Комісії з рибальства у водах Дунаю та Комісії по збереженню морських живих ресурсів Антарктики. Крім того, налагоджено співробітництво з Європейським банком реконструкції та розвитку, Центральноевропейською ініціативою, Організацією економічного співробітництва та розвитку, Організацією Чорноморського економічного співробітництва та ін.

Це підтверджує, що Україна бере активну участь у діяльності міжнародних організацій різних рівнів та напрямів, що свідчить про високий рівень відкритості її економіки в цілому й агропромислового комплексу зокрема, а також про бажання нашої країни стати впевненим членом світового співтовариства.

Членство України у Світовій організації торгівлі визначає засади її зовнішньоторговельної діяльності на основі діючих правил міжнародної торгівлі. Подальше поглиблення економічної інтеграції та співпраці з перспективними партнерами України відбувається через укладання з ними економічно обґрунтованих преференційних чи інтеграційних угод про вільну торгівлю, розвиток двосторонньої договірно-правової бази та реалізацію відповідних програм і планів дій.

Водночас ефективній інтеграції України у світовий економічний простір перешкоджає наявність таких проблем:

- відсутність системного підходу до міжнародної інтеграції та співпраці;
- недостатній рівень доступу українських товарів і послуг на зовнішні ринки, їх конкурентоспроможності та низької інвестиційна привабливості української економіки;
- недостатнє використання Україною потенціалу співробітництва з країнами СНД, а також іншими перспективними торговельними партнерами;
- практична відсутність фінансової підтримки учасників зовнішньоекономічної діяльності з боку держави;
- неефективність діалогу між органами влади та суб'єктами господарювання щодо питань міжнародної інтеграції та співпраці.

Розробка комплексної концепції зовнішньоекономічної та торговельної політики України на основі стратегічних пріоритетів розвитку економіки на середньо- та довгострокову перспективу повинна включати такі елементи:

1. Використання механізмів СОТ для просування та захисту економічних інтересів.
2. Укладення угод про вільну торгівлю як інтеграційного, так і преференційного характеру.
3. Створення ЗВТ з ЄС, а також виконання Стратегії економічного розвитку держав – учасниць СНД до 2020 р.
4. Активізація торговельно-економічного співробітництва з перспективними торговельними партнерами (США, Китай, Індія, Бразилія, Японія, Південна Корея, Канада, окремі країни Африки, Південно-Східної Азії та Близького Сходу).
7. Запровадження якісно нової системи стратегічного планування, залучення, ефективного використання та моніторингу технічної допомоги з метою єдиної координації, якісного підвищення її ефективності та прозорості процесу відбору проєктів та їх подальшого супроводу;
9. Здійснення середньо- та довготермінового кредитування приватних сільськогосподарських підприємств та кооперативів із метою розширення їх експортної діяльності та сприяння виходу на зовнішні ринки.

Список літератури:

1. Борщевський В.В. Перспективи становлення ефективного агробізнесу на сільських територіях України / В.В. Борщевський, Х.М. Прутула, В.С. Крупін // Регіональна економіка. – 2012. – № 3. – С. 25–33.
2. Волченко Н.В. Передбачувальні наслідки членства у СОТ для сільськогосподарських товаровиробників України / Н.В. Волченко // Економіка АПК. – 2009. – № 6. – С. 122–128.
3. Духневич А.В. Сільське господарство в умовах членства України в СОТ / А.В. Духневич // Часопис Академії адвокатури України. – 2011. – № 12. – С. 1–5.
4. Електронна енциклопедія Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki/>
5. Заїка Є. Розвиток аграрних відносин України в умовах членства в СОТ / Є. Заїка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/conf/2013-2/doc/3/02.pdf>
6. Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» від 24 серпня 2004 р. № 1877-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1877-15>
7. Закон України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» від 18 жовтня 2005 р. № 2982-15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2982-15>

10. Налагодження інституційних та організаційних засад взаємодії (потенційних) українських експортерів сільськогосподарської та харчової продукції з органами державної влади та управління щодо сприяння експорту.

11. Проведення заходів із просування вітчизняної продукції на закордонні ринки на умовах паритетного фінансування таких заходів та за ініціативою аграрних об'єднань.

Для повноцінного входження України до світового господарства потрібна не безконтрольна лібералізація зовнішньої торгівлі, як це було в попередні роки, а регульований із боку держави процес відкриття вітчизняного ринку, доповнений Цілеспрямованою політикою захисту вітчизняних виробників і споживачів та наближення до світових норм і стандартів. Ключове завдання зовнішньоекономічної стратегії – забезпечення відповідно до світових стандартів та критеріїв оптимальних параметрів відкритості української економіки, дотримання яких сприятиме економічній безпеці держави, забезпечуватиме тісніше поєднання внутрішньої та зовнішньої економічної політики.

Висновки. Стратегічні пріоритети розвитку України сьогодні визначаються її активним залученням до політико-економічного простору Європи, де наша країна, зважаючи на наявний потенціал, має відігравати одну з провідних ролей. Сучасний етап розвитку національної економіки, складовою частиною якої є агропродовольчий сектор, характеризується динамічністю міжнародних інтеграційних процесів, що зумовлює необхідність їх дослідження, пошук оптимальних шляхів адаптації виробництва до вимог ЄС та оцінки очікуваних результатів від реалізації передбачуваних дій.

Сільське господарство було найважливішою складовою частиною переговорного процесу в рамках вступу України до СОТ, адже аграрний сектор посідає важливе місце в економіці України: тут виробляється 18% ВВП, створюється 16% валової доданої вартості, у ньому зайнято майже 25% загальної чисельності працюючих в державі.

Україна проводить активну політику економічного співробітництва і розвитку зовнішньоекономічних відносин із більшістю країн світу, бере активну участь у діяльності міжнародних організацій різних рівнів та напрямів. Це свідчить про високий рівень відкритості її економіки в цілому і агропромислового комплексу зокрема, а також про бажання нашої країни стати вагомим членом світового співтовариства. Враховуючи загально-визнаний факт, що повноцінна реалізація аграрного потенціалу України неможлива без розширення присутності на зовнішніх ринках, процеси подальшої міжнародної інтеграції відіграють важливу роль у розвитку аграрного сектора.

8. Кваша К.С. Формування зони вільної торгівлі в інтеграційному процесі України до ЄС / К.С. Кваша // Економіка АПК. – 2009. – № 8. – С. 64–68.
9. Кисіль Я.В. Місце України в міжнародних інтеграційних об'єднаннях / Я.В. Кисіль [Електронний ресурс]. – Режим доступу : s-journal.cdu.edu.ua/base/2008/v6/v6ppr.pdf
10. Клочко В.М. Значення вступу України до СОТ для агропромислового комплексу / В.М. Клочко // Економічний простір. – 2009. – № 22. – С. 13–21.
11. Кобута І.В. Аграрна політика підтримки сільського господарства – нові виклики у зв'язку із вступом України до СОТ / І.В. Кобута // Облік і фінанси АПК. – 2008. – № 3. – С. 34–39.
12. Михасюк І. Глобалізація і регіоналізація: місце України / І. Михасюк // Регіональна економіка. – 2011. – № 4. – С. 7–13.
13. Олексієнко А.О. Політика державної підтримки сільського господарства в умовах СОТ / А.О. Олексієнко // Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 26–30.
14. Осадча Н.В. Характеристика процесу інтеграції України до ЄС / Н. Осадча // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 3(25). – С. 17–22.
15. Осташко Т.О. Сільське господарство в умовах СОТ і ЄС / Т.О. Осташко. – К. : Інститут сільського розвитку, 2005. – 70 с.
16. Постанова КМУ від 13.09.2002 р. № 1371 «Про порядок участі центральних органів виконавчої влади у діяльності міжнародних організацій, членом яких є Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1371-2002-%EF>
17. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку пріоритетних галузей економіки» від 14 серпня 2013 р. № 843-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/843-2013-p>
18. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року» від 17 жовтня 2013 р. № 806-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-p>
19. Розпорядження «Про затвердження плану першочергових заходів щодо виконання зобов'язань України в рамках членства у СОТ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1570-2008-%F0>
20. Скиба Т. Детермінанти розвитку сільського господарства / Т. Скиба // Регіональна економіка. – 2012. – № 2. – С. 55–63.

Чорна Н. П.

Тернопольский национальный экономический университет

ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Резюме

Рассмотрена объективная необходимость глобализационных процессов в аграрном секторе экономики, влияние членства Украины во Всемирной торговой организации на общее развитие сельского хозяйства. Определено, что интеграция Украины с Европейским Союзом ускорит модернизацию экономики. Доказано, что эффективной интеграции Украины в мировое экономическое пространство препятствует наличие многих проблем. Обосновано, что полноценная реализация аграрного потенциала Украины невозможна без расширения присутствия на внешних рынках, процессы дальнейшей международной интеграции играют важную роль с точки зрения перспектив развития аграрного сектора.

Ключевые слова: аграрный сектор, глобализационные процессы в экономике, мировое хозяйство, экономическая интеграция, конкуренция.

Chorna N. P.

Ternopil National Economic University

GLOBALIZATION PROCESSES IN THE AGRARIAN SECTOR OF UKRAINE'S ECONOMY

Summary

The article focuses on the objective need of globalization processes in the agrarian sector of economy and the influence that Ukraine's membership in the World Trade Organization has on the development of agriculture. It is assumed that the integration between Ukraine and the European Union will accelerate economic modernization. It is proved that the efficient integration of Ukraine into the world economy is hampered by the presence of numerous problems. It is established that the full realization of Ukraine's agricultural growth potential is impossible without further movement towards overseas markets, and that advanced integration processes play a pivotal role for the agrarian sector development.

Key words: agrarian sector, globalization processes in economy, world economy, economic integration, competition.

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 005.334.4:330.131.7

Паршина О. А.
М'ячин В. Г.
Куцинська М. В.

Український державний хіміко-технологічний університет

ОБРУНТУВАННЯ ТА ПОБУДОВА ФУНКЦІЙ НАЛЕЖНОСТІ В НЕЧІТКО-ЛОГІЧНІЙ МОДЕЛІ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ТА РИЗИКУ НАСТАННЯ ЙОГО БАНКРУТСТВА

Проаналізовано сучасні підходи до діагностики фінансового стану і визначення ризику настання банкрутства промислових підприємств. Обрано інструментарій нечіткої логіки як перспективний напрям досліджень у даній галузі економічної науки. Запропоновано алгоритм побудови нечітко-логічної моделі, яка спроможна працювати, базуючись на закладених у неї наборах логічних правил та встановлених параметрах функцій належності. На підставі отриманих результатів аналізу нормативних та наукових джерел обґрунтовано оптимальні та граничні діапазони показників, обраних як вхідні змінні в запропонованій нечітко-логічній моделі. Обґрунтований вибір трапецієподібного типу функцій належності для дев'яти вхідних та однієї вихідної змінних. На підставі визначення лінгвістичних термів, що використовуються в операціях фазифікації та дефазифікації, побудовано функції належності у формульному та графічному вигляді.

Ключові слова: промислове підприємство, фінансові показники, моніторинг фінансового стану, ризик настання банкрутства, нечітко-множинний аналіз, функції належності.

Постановка проблеми. На сучасному етапі економічного розвитку української економіки, коли все більша кількість промислових підприємств схильна до ризику настання банкрутства, дуже актуальною стає тема аналітичної діагностики фінансової неспроможності господарюючих суб'єктів.

Становлення фінансової діагностики як самостійного напрямку економічного аналізу безпосередньо пов'язано з необхідністю пошуку ефективних і релевантних засобів, прийомів, що передбачають кінцеву стадію кризи – банкрутство підприємства. Таким чином, володіння відповідним інструментарієм, зокрема методами оцінки ймовірності настання банкрутства, підходів до аналізу фінансово-господарської діяльності та вміння розробити план оздоровлення організації є необхідним для ефективного управління.

Все це зумовлює необхідність формування нової моделі оцінки фінансового стану та діагностування ймовірності настання банкрутства підприємства, яка буде враховувати специфіку роботи промислових підприємств в умовах економіки перехідного періоду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню оцінки ризику банкрутства шляхом розвитку дискримінантних моделей (Multiple-discriminant analysis) приділяли увагу такі вчені, як Е. Альтман [1], Р. Тафлер і Г. Тішоу [2], Г. Давидова та А. Беліков [3], О. Терещенко [4] та О. Черняк [5]. Широко використовували регресійний аналіз (Multiple Regression Analysis) Дж. Олсон [6], Р. Платт, З. Зміджевський, Т. Завґрен для обґрунтування моделі прогнозування банкрутства [7]. Наступним етапом у прогнозуванні ризику банкрутства став розвиток logit-моделей, найбільш відомою серед яких стала модель Г.А. Хайдаршиної [8].

Аналіз останніх наукових даних свідчить про комплексний підхід багатьох дослідників щодо визначення такого поняття, як «ризик банкрутства», та відбору показників фінансової звітності,

що впливають на розрахунок досліджуваної величини [9]. Багато аспектів цієї проблеми мають дискусійний характер, а особливої уваги, на нашу думку, потребує розгляд питання інкорпорації численних досліджень до нечіткої-логічної моделі визначення ризику настання банкрутства промислових підприємств.

Мета статті полягає у визначенні діапазонів оптимальних значень показників, які відібрані для оцінки фінансового стану підприємства і прогнозування ризику настання його банкрутства, та їх імплементації до нечітко-логічної моделі, що включає вибір виду функції належності, обґрунтуванні її значень для дев'яти вхідних змінних і однієї вихідної змінної – показника «ризик настання банкрутства підприємства».

Виклад основного матеріалу дослідження. Побудова моделі оцінки фінансового стану підприємства та ризику його банкрутства, сформована на підставі інструментарію нечіткої логіки, повинна включати, на нашу думку, такі етапи [10]:

- 1) визначення переліку показників, що можуть характеризувати ризик банкрутства;
- 2) визначення вагомості показників методом аналізу ієрархій;
- 3) побудову функцій належності для дев'яти вхідних змінних та вихідної змінної (показника настання ризику банкрутства);
- 4) формування нечітких логічних правил, які становитимуть основу механізму визначення ступеня ризику настання банкрутства;
- 5) перевірку релевантності моделі із використанням фінансової звітності промислових підприємств.

У даній роботі розглядається третій етап, а саме побудова функцій належності для вхідних змінних та вихідної змінної – показника «ризик настання банкрутства підприємства». Цей етап має включати два послідовні кроки: по-перше, це ретельний аналіз обраних для дослідження джерел інформації з метою визначення діапазонів оптимальних та граничних значень; по-друге,

вибір типу функції належності як важливий етап побудови нечітко-логічної моделі. Останній крок має включати вибір типу функцій належності для входних змінних у лінгвістичних термінах «незадовільно» (Н), «задовільно» (З), «добре» (Д), «дуже добре» (ДД), «відмінно» (В) і вихідної змінної («ризик настання банкрутства підприємства», або «ризик банкрутства») у лінгвістичних термінах «дуже низький» (ДН), «низький» (Н), «середній» (С), «високий» (В), «дуже високий» (ДВ) та обґрунтування їх діапазонів.

І крок. Визначення діапазонів граничних та оптимальних значень відібраних для аналізу показників.

На підставі інформаційних джерел [11–23] визначені діапазони значень обраних для аналізу дев'яти показників, які, на нашу думку, можливо описати в лінгвістичних термінах «незадовільно» (Н), «задовільно» (З), «добре» (Д), «дуже добре» (ДД), «відмінно» (В) (табл. 1).

Саме дев'ять показників для оцінки ступеня ризику настання банкрутства обрані нами тому, що, як показали дослідження Р. Круза [24], із психологічної точки зору людина із середніми здатностями може одночасно зберігати в своїй пам'яті від п'яти до дев'яти характеристик досліджуваного об'єкта. З тієї ж причини, на думку автора дослідження [24], для опису будь-якого параметру оптимальним є використання не більш п'яти-дев'яти інформаційних гранул. Менша за дев'ять кількість показників, обраних для побудови моделі оцінки ризику настання банкрутства, природно, буде робити модель менш інформативною та релевантною.

За результатами проведеного аналізу щодо пропонування граничних значень або діапазонів оптимальних значень показників, які відібрані для оцінки ризику настання банкрутства з використанням інструментарію нечітко-множинного аналізу, доцільно узагальнити, що в нормативній та спеціальній літературі приділяється увага таким питанням. Крім того, слушно зазначити, що відносно деяких із таких показників існують різні позиції, які враховують особливості діяльності суб'єктів господарювання. До таких особливостей можливо віднести галузеву приналежність підпри-

ємства, країну, де знаходиться та функціонує такий суб'єкт господарювання, та ін. Остання з наведених особливостей свідчить про те, що оптимальні значення показників, прийняті за норму, наприклад у європейських країнах, США, Канаді та ін., не завжди можна застосовувати для оцінки діяльності українських підприємств, оскільки реалії ведення бізнесу, особливості розвитку економіки, трансформації господарських відносин та ін. мають свої особливості та відмінності.

II крок. Побудова функцій належності.

Важливим етапом у побудові функцій належності є вибір типу функції належності. Однією з перших відомих робіт, де проводиться обґрунтування типу функцій належності саме для моделі оцінки імовірності настання банкрутства підприємств, є робота О. Недосекіна (2003 р.). На його думку, в якості сім'ї функцій належності може виступати стандартний п'ятирівневий 01-класифікатор, де функції належності – трапецієподібні трикутні числа. Використання гладких функцій належності дзвонуватого типу даний автор вважає недоцільним у зв'язку з ускладненням їх побудови [25].

Т. Корол та А. Короді (2011 р.) використовують S-подібні та Z-подібні функції належності, свій вибір щодо даних функцій належності автори не обґрунтовують [26].

А. Гавронська та Т. Гавронський використовують триангулярні функції належності для оцінки загрози банкрутства підприємств – виробників меблевої фурнітури (2012 р.) без обґрунтування вибору типу функцій належності [27].

Серед вітчизняних авторів А. Матвійчук у своїй роботі (2013 р.) використовує квазідзвоноподібні функції належності, але аргументація вибору даного типу функції теж не наведена [28].

Таким чином, для побудови нечітко-логічної моделі різні автори використовують різні типи функцій належності, але в усіх проаналізованих роботах автори не надають пояснення, чим саме обумовлений їхній вибір.

На даному етапі досліджень був зроблений вибір на користь трапецієподібних функцій належності. Вибір даного типу обумовлений великою кількістю їх переваг порівняно з обмеженою

Таблиця 1

Пропоновані оптимальні значення відібраних для аналізу показників за різними інформаційними джерелами [10–21]

	Назвапоказника	Пропоновані оптимальні значення показників у літературі, джерело
X1	Коефіцієнт поточної ліквідності	≥ 1 [11]; 1,5-2,5[12]; 2,0-2,5 [13]; ≥ 2 [14, 17, 18]; > 2 [15, 21]; $> 1,5$ [16]; 1,2-1,5 [19]; $> 1,8$ [20]
X2	Співвідношення позикового та власного капіталу	≤ 1 [18]
X3	Питома вага нерозподіленого прибутку у загальній вартості активів	■[22]
X4	Рентабельність продажу за валовим прибутком	$> 0,2$ [15]; $\geq 0,05$ [20]; ▲[16]; ■[22]
X5	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,6-0,8 [11]; ≥ 1 [13, 24, 18], ≥ 1 [20], 0,7-0,8 [19], 0,9-1,1 [21], ● [16]
X6	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,25-0,3 [13], $\geq 0,2$ [14], ≥ 0 [11], 0,1-0,2 [16], 0,2-0,5 [18]; 0,05-0,06 [16]; $\geq 0,05$ [20]; 0,2-0,3 [21]
X7	Коефіцієнт фінансової автономії	≤ 1 [11], $\geq 0,05$ [13, 16, 18, 20], ■ [12]
X8	Рентабельність продажу за чистим прибутком	$\geq 0,01$ [20], ▲[16]
X9	Співвідношення валового прибутку та собівартості реалізованої продукції	■[22]

■ – залежить від виду діяльності підприємства; ▲ - збільшення – позитивна тенденція; ● – необхідно аналізувати фактори впливу; ■ – залежить від галузі та виду діяльності підприємства

кількістю їх недоліків. Їхні переваги полягають у тому, що: 1) для їх побудови потрібен невеликий обсяг даних; 2) у рамках моделі є можливість побудови відображення «вхід→вихід» у вигляді гіперповерхні, що складається з лінійних ділянок; 3) простота модифікації модальних значень на підставі вимірюваних значень вхідних та вихідних величин системи.

Недоліками трапецієподібних функцій належності вважається те, що вони не є безперервно диференційованими. Водночас результати досліджень А. Пегата [29] дають змогу стверджувати, що моделі з функціями належності запропонованого виду все ж таки мають широкі адаптивні властивості.

Трапецієподібне нечітке число A , або трапецієподібне число (рис. 1), на множині дійсних чисел R визначається таким чином:

$$\mu_A(x) = \begin{cases} \frac{x - a_1}{b_1 - a_1} & \text{для } a_1 \leq x < b_1 \\ 1 & \text{для } b_1 \leq x < b_2 \\ \frac{x - a_2}{b_2 - a_2} & \text{для } b_2 \leq x < a_2 \\ 0 & \text{для решти } R. \end{cases} \quad (1)$$

За допомогою чотирьох значень a_1, a_2, b_1 та b_2 можливо побудувати трапецієподібне нечітке число (1). Воно може позначатися як

$$A = (a_1, a_2, b_1, b_2).$$

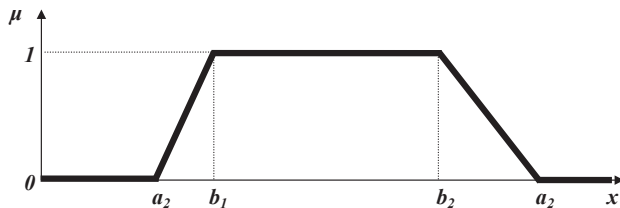


Рис. 1. Трапецієподібне нечітке число

Якщо $a_1 = a_2 = a_M$, трапецієподібне число перетворюється на триангулярне число, яке може бути позначене як (a_1, a_M, a_M, a_2) . Звідси випливає, що триангулярне число (a_1, a_M, a_2) може бути записано у формі трапецієподібного числа, тобто $(a_1, a_M, a_2) = (a_1, a_M, a_M, a_2)$.

Враховуючи проаналізовані оптимальні значення, що наводяться у нормативній та спеціальній літературі, для показників, котрі відібрані для оцінки ризику настання банкрутства з використанням інструментарію нечітко-множинного аналізу, та специфіку побудови функцій належності пропонуються такі оптимальні значення з урахуванням особливостей української економіки.

Так, для коефіцієнта поточної ліквідності (X_1) діапазоном прийнятних значень вважати значення від 1,5 до 2,5 част. од. Такий же діапазон значень для зазначеного показника пропонується й у нормативному джерелі [2], який враховує особливості функціонування українських суб'єктів господарювання. У більшості ж з проаналізованих джерел пропонується значення, що має перевищувати 2 част. од. [13–15; 17–18; 21]. Однак, суттєво високі значення такого показника свідчать лише про те, що у підприємства наявні значні за вартістю оборотні засоби, котрі неефективно використовуються підприємством та які значно за вартістю перевищують розміри короткострокових зобов'язань. На підставі цих міркувань функції належності можуть бути представлені на рис. 2.

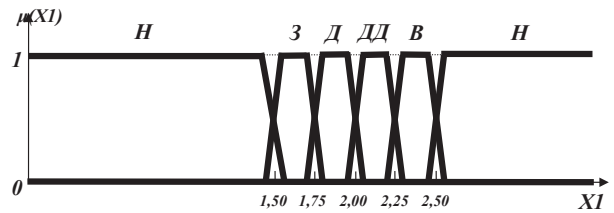


Рис. 2. Графічний вираз функції належності для вхідної змінної X_1

Для співвідношення позикового та власного капіталу (X_2) пропонується діапазон значень від 0 до 1 част. од., що співпадає зі значеннями такого показника, що наводяться у [18]. Крім того, запропоновані оптимальні значення для цього показника не протирічають запропонованим діапазонним значенням коефіцієнта фінансової автономії. Це важливо, оскільки між цими показниками існує математично-логічний зв'язок. На підставі вищевикладеного функції належності можуть бути представлені на рис. 3.

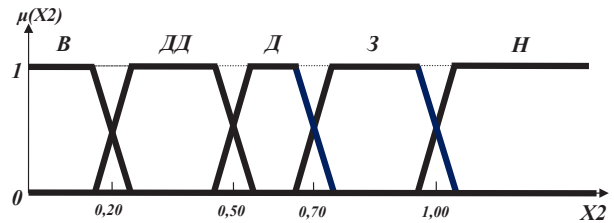


Рис. 3. Функції належності для вхідної змінної X_2

Щодо значень показника питомої ваги нерозподіленого прибутку у загальній вартості активів підприємства (X_3), рентабельності продажу за валовим прибутком (X_4), рентабельності продажу за чистим прибутком (X_8) та співвідношення валового прибутку та собівартості реалізованої продукції (X_9) слушно зазначити, що не існує єдиного стандарту для кожного з них. Значення перелічених показників для різних галузей, масштабів виробництва і рівня технології можуть достатньо розрізнятися. При цьому єдиним подібним для усіх таких показників критерієм є збільшення значень у динаміці, що також підтверджують розробники рекомендацій [12] і [16] та автор дослідження [20]. Отже, для визначення оптимальних значень зазначених показників необхідно проаналізувати фактичні їх значення, що притаманні сучасним українським суб'єктам господарювання.

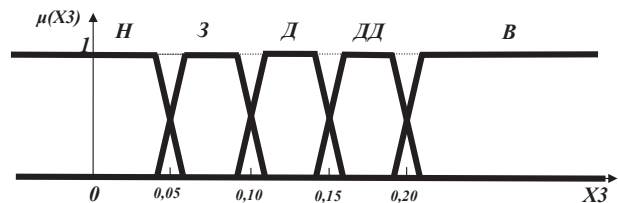


Рис. 4. Функції належності для вхідної змінної X_3

Для питомої ваги нерозподіленого прибутку у загальній вартості активів підприємства (X_3), враховуючи сучасні особливості функціонування українських суб'єктів господарювання, пропонуються оптимальні значення показника від 0,1 до 0,2 част. од., що мають тенденцію до збільшення.

На підставі вищевикладеного вирази функцій належності можуть бути представлені на рис. 4.

Щодо показників рентабельності діяльності промислових підприємств України, як свідчать результати дослідження [23], доцільно зазначити, що вони мають тенденцію до зниження та знаходяться на рівні 2–10%, які за своєю сутністю є незначними. Отже, враховуючи це, а також існуючі підходи в інших провідних країнах щодо оптимальних значень показників рентабельності, пропонується встановити такі оптимальні значення для показників рентабельності, котрі використовуються у експертній системі оцінки ризику настання банкрутства з використанням інструментарію нечітко-множинного аналізу, а саме для показника рентабельності продажу за валовим прибутком (X4) оптимальними вважати діапазон значень від 0,1 до 0,2 част. од. (10–20%), що мають тенденцію до збільшення, тобто перевищують 20%. Графічний вигляд функції належності представлений на рис. 5.

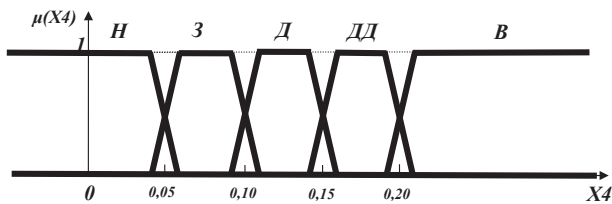


Рис. 5. Функції належності для входної змінної X4

Для коефіцієнта швидкої (термінової) ліквідності (X5) діапазоном прийнятних значень вважати значення від 0,7 до 0,8 част. од. Такої ж думки стосовно значень такого показника і розробники положення [11] та автори дослідження [19]. У більшості ж з проаналізованих джерел, зокрема у працях [13–14; 21], пропонується значення, що має перевищувати 1 част. од. Однак суттєво високі значення такого показника, як і у випадку з коефіцієнтом поточної ліквідності, свідчать лише про те, що у підприємства наявні значні за вартістю окремі види оборотних засобів, зокрема, грошові кошти, цінні папери та дебіторська заборгованість, котрі неефективно використовуються підприємством та які значно за вартістю перевищують розміри короткострокових зобов'язань.

На підставі цих міркувань функцію належності для входної змінної X5 можливо представити в графічному вигляді (рис. 6).

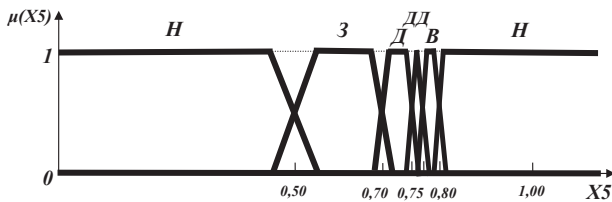


Рис. 6. Функції належності для входної змінної X5

Для коефіцієнта абсолютної ліквідності (X6) оптимальним вважати значення, якщо воно знаходиться у діапазоні від 0,2 до 0,5 част. од. Такий же діапазон пропонують і автори праці [18]. Значення такого показника, що суттєво перевищують 0,5 част. од., свідчать, що у підприємства наявні значні за обсягами грошові кошти, які нераціонально та неефективно використовуються підприємством, іншими словами, гроші є, однак вони не працюють.

На підставі цих міркувань функція належності може бути представлена у графічній формі (рис. 7).

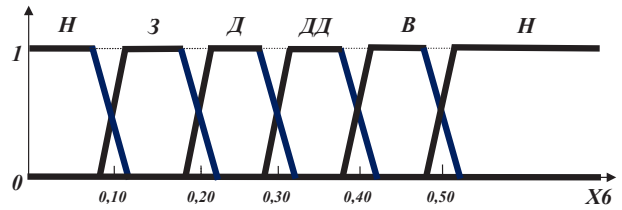


Рис. 7. Функції належності для входної змінної X6

Для коефіцієнта фінансової автономії (X7) прийнятними вважати значення, які входять у діапазон від 0,6 до 0,7 част. од. У більшості з проаналізованих джерел наводиться значення, що перевищує 0,5 част. од., тобто запропонований діапазон (0,6–0,7) не протирічить положенням, що наведені в інших нормативних на наукових працях й дослідженнях. На підставі цих міркувань вирази функції належності можуть бути представлені на рис. 8.

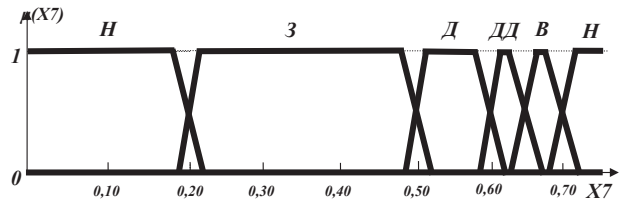


Рис. 8. Функції належності для входної змінної X7

Для показника рентабельності продажу за чистим прибутком (X8) пропонується встановити оптимальний діапазон від 0,08 до 0,12 част. од. (8–12%), що мають тенденцію до збільшення, тобто перевищують 12%. Ці міркування, на нашу думку, можливо виразити у графічному вигляді (рис. 9).

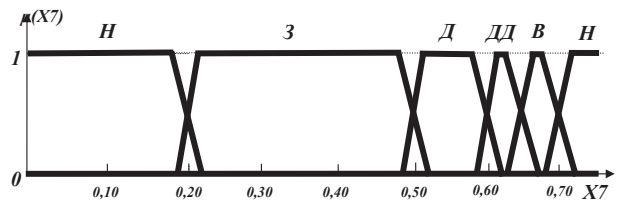


Рис. 9. Функції належності для входної змінної X8

Для співвідношення валового прибутку та собівартості реалізованої продукції (X9) оптимальні значення знаходяться в межах від 0,1 до 0,25 част. од. (10–25%), що мають тенденцію до збільшення, тобто перевищують 25%; значення для цього показника знаходилися, спираючись на визначені діапазони для показника рентабельності продажу за валовим прибутком, оскільки між ними існує математично-логічний зв'язок. На нашу думку, ці міркування можливо виразити у графічному вигляді (рис. 10).

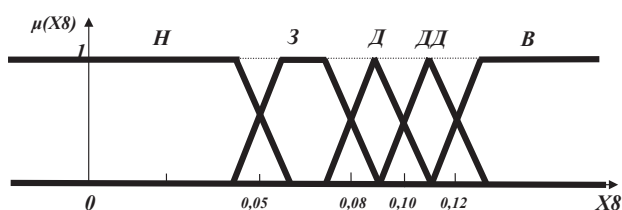


Рис. 10. Функції належності для входної змінної X9

Для вихідної змінної X_{10} оптимальним, на нашу думку, є обґрунтування діапазонів, запропоноване О. Недосекіним [25], яке представлено на рис. 11.

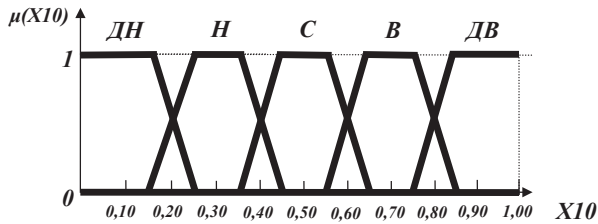


Рис. 11. Функції належності для вихідної змінної X_{10}

Отже, враховуючи результати проведеного аналізу та запропоновані діапазони оптимальних значень для показників, що використовуються для оцінки ризику настання банкрутства з використанням інструментарію нечітко-множинного аналізу, стало можливо сформулювати обґрунтовані інтервали оптимальних і граничних значень для відображення лінгвістичних змінних, що наведено у табл. 1.

Висновки. Показано, що умовах тривалої економічної кризи у світі та в Україні особливої уваги потребують питання діагностики фінансового стану та оцінки ризику імовірного настання банкрутства промислових підприємств.

Проаналізовано сучасні підходи щодо визначення ризику настання підприємств, виявлений

напрямок сучасної економічної науки в області діагностики банкрутства, в основі якого лежить використання інструментарію нечіткої логіки.

Запропоновано алгоритм побудови нечітко-логічної моделі, яка спроможна працювати, базуючись на закладених у неї наборах логічних правил та встановлених параметрах функцій належності.

Кількісно та якісно обґрунтовано набір показників фінансової звітності, які обрані для характеристики фінансового стану підприємства та ризику настання його банкрутства.

На підставі аналізу нормативних та наукових джерел обґрунтовано оптимальні та граничні діапазони показників, обраних як вхідні змінні у запропонованій нечітко-логічній моделі.

Запропоновано та аргументовано трапецієподібний тип функцій належності дев'яти вхідних та однієї вихідної змінних за запропонованою моделлю.

Побудовано функції належності у формульному та графічному вигляді на підставі визначення лінгвістичних термів, що використовуються в операціях фазифікації та дефазифікації.

Подальші дослідження будуть спрямовані на обґрунтування значень показника «ризик настання банкрутства підприємства» у числовій та лінгвістичній формах, формування нечітких логічних правил як основи механізму визначення ступеня ризику настання банкрутства, а також перевірки релевантності моделі з використанням фінансової звітності промислових підприємств.

Список літератури:

- Altman E.I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy / E.I. Altman // The Journal of Finance. – 1968. – № 4. – P. 589–609.
- Toffler R. Going, going, gone – four factors which predict / R. Toffler, H. Tishaw // Accountancy. – 1977. – March. – Pp. 50–54.
- Давыдова Г.В. Методика количественной оценки риска банкротства предприятий / Г.В. Давыдова, А.Ю. Беликов // Управление риском. – 1999. – № 3. – С. 13–20.
- Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 268 с.
- Черняк О.І. Виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та можливого його банкрутства / О.І. Черняк [та ін.] // Статистика України. – 2003. – № 4. – С. 87–94.
- Ohlson J. A. Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy // Journal of Accounting Research. – 1980. – № 18. – P. 109–131.
- Толпегина О.А. Эволюция комплексного формирования финансовой диагностики в прогнозировании банкротства: синергетический подход / О.А. Толпегина, Н.А. Мохунь // Вестник Московского университета имени С. Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2014. – № 2(8). – С. 19–24.
- Хайдаршина Г.А. Методы оценки риска банкротства предприятия : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.10 / Г.А. Хайдаршина. – М. : ФГОУ ВПО, 2009. – 253 с.
- Жукова А.Г. Діагностика та попередження банкрутства промислових підприємств / А.Г. Жукова, В.Г. М'ячин // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 3(57). – С. 247–249.
- М'ячин В.Г. Визначення пріоритетності показників фінансового стану, обраних для оцінки ризику банкрутства промислових підприємств методом нечітких множин / В.Г. М'ячин, М.В. Куциньська // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2015. – Випуск 14. – С. 159–163.
- Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, затверджене Наказом Міністерства фінансів України та Фондом державного майна України від 26.01.2001 р. № 49/121, зі змін. та доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0121-01>
- Порядок проведення оцінки фінансового стану бенефіціара та визначення виду забезпечення для обслуговування та погашення позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій, затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 01.04.2003 р. № 247, зі змін. та доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0315-03>
- Методичні рекомендації по аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій (Лист Державної податкової служби від 27.01.1998 р. № 759/10/20-2117) зі змін. та доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lawua.info/bdata2/ukr2792/index.htm>
- Методичні рекомендації щодо проведення аналізу фінансового стану підприємства-боржника при отриманні відстрочок (розстрочок) (Лист Державної податкової служби від 15.06.1998 р. № 7141/10/20-0017) зі змін. та доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lawua.info/jurdata/dir300/dk300964.htm>
- Фомин Я.А. Диагностика кризисного состояния предприятия / Я.А. Фомин. – С. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 349 с.
- Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затверджені Наказом Міністерства економіки України від 19.01.2006 р. № 14, зі змін. та доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uazakon.com/big/text1518/pg1.htm>
- Найденев Н.Д. Инструменты повышения финансовой устойчивости предприятия в условиях его банкротства : [монография] / Н.Д. Найденев, А.В. Румянцев, Л.Г. Лиханова. – Сыктывкар, 2006. – 248 с.

18. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 176 с.
19. Ушвицкий Л.В. Совершенствование методики анализа платежеспособности и ликвидности организаций / Л.В. Ушвицкий [и др.] // Финансы и кредит. – 2006. – № 15. – С. 57.
20. Оржак О.С. Влияние отраслевых особенностей на оценку кредитоспособности предприятий / О.С. Оржак [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/ocenka_kreditosposobnosti/vlijanie_otraslevykh_osobennostej_na_ocenku_kreditosposobnosti_predpriyatij/29-1-0-287
21. Методика анализа финансового состояния предприятия, разработанная фирмой «Альт-Инвест» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.studfiles.ru/preview/2098662/>
22. Стыгарь А. Рентабельность продаж (маржа) и торговая наценка / А. Стыгарь // Анализ эффективности товарных категорий и брендов компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://s-tigers.com.ua/2013/09/21/rentabelnost_prodzaz/
23. Василюшин Т. Аналіз сучасного стану машинобудівної промисловості України та визначення основних проблем її розвитку / Т. Василюшин // Галицький економічний вісник. – 2013. – № 4(43). – С. 10–20.
24. Kinzel, J., Klawonn, F. And Kruze, R. (1994). Modification og Genetic Algorithms for Desining and Optimizing Fuzzy Controllers, In Зкщс. IEEE Conference on EvolutionaryComputation, pp. 28-33, IEEE, Orlando, FL.
25. Недосекин А.О. Методологические основы моделирования финансовой деятельности с использованием нечетко-множественных описаний : дис. докт. экон. наук : спец. 08.00.13 / А.О. Недосекин. – СПб. : СПбГУЭФ, 2003. – 280 с.
26. Korol T. Anevaluationofeffectivenessof fuzzy logic model in predicting the business bankruptcy / TomaszKorol, AdrianKorodi // Institute for Economic Forecasting. – 2011. – № 3. – PP. 92–107.
27. Gawrońska A. Assessment of bank ruptcythreat of furniture manufacturing companies withfuzzy logic/ Anna Gawrońska, Tomasz Gawroński // Intercathedra. – 2012. – 28/1. – PP. 13–18.
28. Матвійчук А.В. Нечіткі, неймережеві та дискримінантні моделі діагностування можливості банкрутства підприємств / А.В. Матвійчук // Нейронечіткі технології моделювання в економіці. – 2013. – № 2. – С. 71–117.
29. Пегат А. Нечеткое моделирование и управление / А. Пегат ; пер. с англ. ; 2е изд. – М. : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2013. – 798 с.

**Parshina E. A.
Miachin V. G.
Kutsinskaya M. V.**

Украинский государственный химико-технологический университет

ОБОСНОВАНИЕ И ПОСТРОЕНИЕ ФУНКЦИЙ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ В НЕЧЁТКО-ЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И РИСКА НАСТУПЛЕНИЯ ЕГО БАНКРОТСТВА

Резюме

Проанализированы современные подходы к диагностике финансового состояния и определения риска наступления банкротства промышленных предприятий. Избран инструментарий нечеткой логики как перспективное направление исследований в данной области экономической науки. Предложен алгоритм построения нечетко-логической модели, способной работать, основываясь на заложенных в нее наборах логических правил и установленных параметрах функций принадлежности. На основании полученных результатов анализа нормативных и научных источников обоснованно оптимальные и предельные диапазоны показателей, выбранных в качестве входных переменных в предложенной нечетко-логической модели. Обоснован выбор трапециевидного типа функций принадлежности для девяти входных и одной выходной переменных. На основании определения лингвистических термов, используемых в операциях фаззификации и дефаззификации, построены функции принадлежности в формульном и графическом виде.

Ключевые слова: промышленное предприятие, финансовые показатели, мониторинг финансового состояния, риск наступления банкротства, нечетко-множественный анализ, функции принадлежности.

**Parshina O. A.
Miachin V. G.
Kutsinskaia M. V.**

Ukrainian State University of Chemical Technology

RATIONALE AND CONSTRUCTION OF MEMBERSHIP FUNCTIONS IN A FUZZY-LOGIC MODEL FOR ASSESSMENT OF THE ENTERPRISE FINANCIAL CONDITION AND RISK OF ITS BANKRUPTCY

Summary

In the article the modern approaches to diagnosis financial condition and determination of risk of bankruptcy of industrial enterprises have been analyzed. The fuzzy-logic tools as a perspective line of research in this scientific area had elected. An algorithm for constructing of fuzzy-logic model, which is able to operate based on the underlying logic rules and the established parameters of membership functions, had been proposed. The ranges of optimal and marginal indicators, which were selected as input variables in the proposed fuzzy logic model, had been substantiated, based on the results of the analysis of regulatory and scientific sources. The type of membership function as trapezoidal for nine input and one output variables had been substantiated. Based on the definition of linguistic terms, which are used in fuzzification and defuzzification operations, the membership function in the formula and graphical form had been built.

Key words: industrial enterprise, financial indicators, monitoring of financial condition, the risk of bankruptcy, fuzzy-multiple analysis, membership functions.

УДК 005.932

Пилипенко О. С.

Донбаський державний педагогічний університет

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ТА ОПТИМІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ЛОГІСТИЧНОГО СЕРВІСУ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто теоретико-методологічні аспекти формування та оптимізації системи логістичного сервісу підприємств. Автор акцентує увагу на необхідності оптимізації об'ємів логістичного сервісу, а також організації системи його інформаційного забезпечення. Запропонована до впровадження чітка програма дій щодо організації ефективного сервісу.

Ключові слова: логістика, логістичні операції, логістичні послуги, логістичний сервіс, сервісне обслуговування, комерційні зв'язки, конкурентні переваги, конкурентоспроможність.

Постановка проблеми. В умовах ринку покупця, коли конкуренція між продавцями стає значно жорсткішою, все більшого значення набуває здатність окремого продавця забезпечити високий рівень сервісного обслуговування товарів. Сервісне обслуговування в окремих випадках стає рівнозначним і невід'ємним елементом конкурентоспроможності поряд із такими його складовими, як ціна та якість.

Актуальність дослідження зумовлена тим, що політика підприємства щодо планування, управління, реалізації і комерціалізації логістичного сервісу заслуговує такої ж уваги, як і його основне виробництво. Більш того, логістичний сервіс може істотно впливати на процеси розробки та виробництва продукції, принципово змінювати співвідношення в боротьбі підприємств за конкурентні переваги.

Концепція логістичного сервісу формується на підставі об'єктивно заданих цілей і спрямована на створення необхідних умов для продовження життєвого циклу товару і підвищення віддачі його корисних властивостей. Вона виходить із основоположних принципів логістики і являє собою складовий елемент цілісної системи суспільно-корисної діяльності суб'єктів ринку.

За такого підходу характер функціонування сучасного виробництва оновлюється, переходячи на принципи виробничого логістичного сервісу. Підприємство спрямовує свою діяльність на те, щоб задовольнити ті чи інші запити клієнтів таким чином, щоб між ними були встановлені постійні зв'язки на ґрунті довіри і взаємовигоди.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний вклад у дослідження проблем логістичного менеджменту на підприємстві та формування ефективної системи логістичного сервісу внесли такі відомі зарубіжні вчені, як Е. Вогель, Е. Ворнер, Д. Кісінг, С. Ліндер, Р. Нельсон, М. Портер, Е. Хекшер та ін.

Вагомий внесок у розвиток логістичного менеджменту в Україні зробили О.А. Біловодська, А.Г. Кальченко, В.М. Кислий, Т.О. Колодизева, В.В. Кривеценко, Є.В. Крикавський, М.А. Окландер, К.М. Таньков, О.М. Тридід, Н.І. Чухрай та ін. [1-4; 6; 7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на досить істотний обсяг доробок із питань логістичної діяльності підприємств, існує багато проблем, особливо щодо застосування ефективних інструментів забезпечення відповідного рівня сервісу логістичних операцій та методів його визначення. Це дуже важливо, оскільки останнім часом значно підвищився інтерес до теоретичного обґрунтування проблем розвитку міжнародної економічної діяльності

України, зокрема до обґрунтування теоретичних засад ефективного здійснення зовнішньоекономічних відносин в умовах ринкових трансформацій, розробки дієвого механізму здійснення торговельно-економічної політики на різних ієрархічних рівнях, а також до опрацювання конкретних принципів і правил ефективної організації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняними суб'єктами господарювання.

Мета статті полягає у визначенні теоретико-методологічних підходів до формування та оптимізації системи логістичного сервісу підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сервіс розглядається як певний механізм, що втілює послугу на користь споживачам. При цьому логістичний сервіс доцільно визначити як пропозицію різноманітних комбінацій логістичних послуг споживачам устаткування відповідно до існуючих способів його використання на протязі всього терміну експлуатації.

До логістичного сервісу відносять гарантійне обслуговування, забезпечення запасними частинами, прийняття зобов'язань щодо розгляду претензій клієнтів, забезпечення реверсивних матеріальних потоків, заміну продукції. Сьогодні доставка, монтаж, наладка, експлуатаційні витрати, інформаційне обслуговування і низка інших підсилюючих засобів складають значну, а подекуди й головну частину повної вартості продукції, що реалізується.

Основною проблемою, яку вирішує логістика в процесі надання послуг, є визначення оптимального співвідношення між витраченими на сервіс ресурсами і отриманим від цього ефектом. Надання максимально можливого обсягу сервісу, який забезпечив би, з одного боку, більшу конкурентоспроможність товарів, може сприяти зниженню загальної конкурентоспроможності фірми, а з іншого – бути економічно не вигідним. Саме тому повне сервісне забезпечення товарів зустрічається на практиці вкрай рідко [5].

Основні завдання логістичного сервісу передбачають:

- консультацію потенційних покупців стосовно придбання виробів, що дає їм можливість зробити усвідомлений вибір;
- підготовку покупця до найбільш ефективної та безпечної експлуатації виробу;
- забезпечення повної готовності виробу до експлуатації протягом терміну його перебування у споживача;
- оперативне постачання запасних частин та утримання для цього необхідної матеріально-технічної бази, контакт із виробниками запасних частин;
- формування постійної клієнтури на ринку послуг.

Наявність великої кількості сфер логістики визначає значну різноманітність видів логістичного сервісу. Процес формування системи логістичного сервісу включає в себе таку послідовність дій:

1. Сегментація споживчого ринку, його поділ на групи споживачів відповідно до набору послуг, яким віддають перевагу споживачі.

2. Визначення переліку найбільш значимих для споживача послуг.

3. Ранжування послуг вибраного переліку, доцільність зосередження зусиль на найбільш значимих послугах.

4. Визначення стандартів послуг у розрізі окремого сегмента ринку.

5. Оцінка послуг, що надаються; встановлення взаємозв'язку між рівнем сервісу і вартістю послуг; визначення рівня сервісу, необхідного для забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

6. Побудова системи зворотного зв'язку з покупцем для забезпечення відповідності потреб споживача рівню послуг, що надаються [4].

Під час організації сервісу, виходячи із можливостей, а також цілей замовників і підприємства-виробника, останнім упроваджуються різні форми сервісного обслуговування: служба сервісу підприємства-виробника, служба сервісу об'єднання підприємств-виробників за окремими видами систем, вузлів, технологічних ліній, складного комплектного устаткування, спеціалізовані сервісні організації, які обслуговують клієнтів на основі договору з підприємством-виробником, сервісні послуги дилерів, що здійснюють продаж певних видів устаткування.

Структура сервісу на підприємстві зазвичай формується з центральної служби і периферійного апарату, максимально наближеного до місць експлуатації устаткування.

Реалізація логістичного сервісу супроводжується великим потоком технічної та комерційної інформації, що стосується експлуатації устаткування та поведінки споживачів. Для забезпечення виконання завдань, що поставлені в ході стратегічного і оперативного планування сервісу, необхідно отримувати та опрацьовувати інформацію від інших підрозділів підприємства. На рис. 1 наведено схему інформаційної мережі, що формується в процесі діяльності підприємства у сфері логістичного сервісу.

Визначення рівня логістичного сервісу є важливим із позиції можливої оптимізації прибутку, оскільки тільки одне значення рівня сервісу дає можливість отримувати максимальний прибуток. У цьому контексті надання як повного комплексу послуг, так і незначної його частини є економічно не вигідним. Виходячи з цього, показник рівня логістичного сервісу є відносним показником, який виражається у відсотках від всього можливого сервісу, який може бути наданий по окремій товарній позиції [3].

Проблема оптимізації об'єму логістичного сервісу полягає у визначенні кількості та рівня надання послуг, за якого витрати щодо надання та обслуговування цих послуг будуть мінімальними. Незважаючи на наявність значної кількості інструментів відповідного рівня сервісу логістичних операцій та методів його визначення, ми не можемо отримати максимально точні дані про рівень сервісу в тій чи іншій організації, що пояснюється низкою особливостей логістичного сервісу порівняно з продуктовими характеристиками, зокрема:

– невідчутність сервісу – постачальникам сервісу важко пояснити, що саме вони пропонують

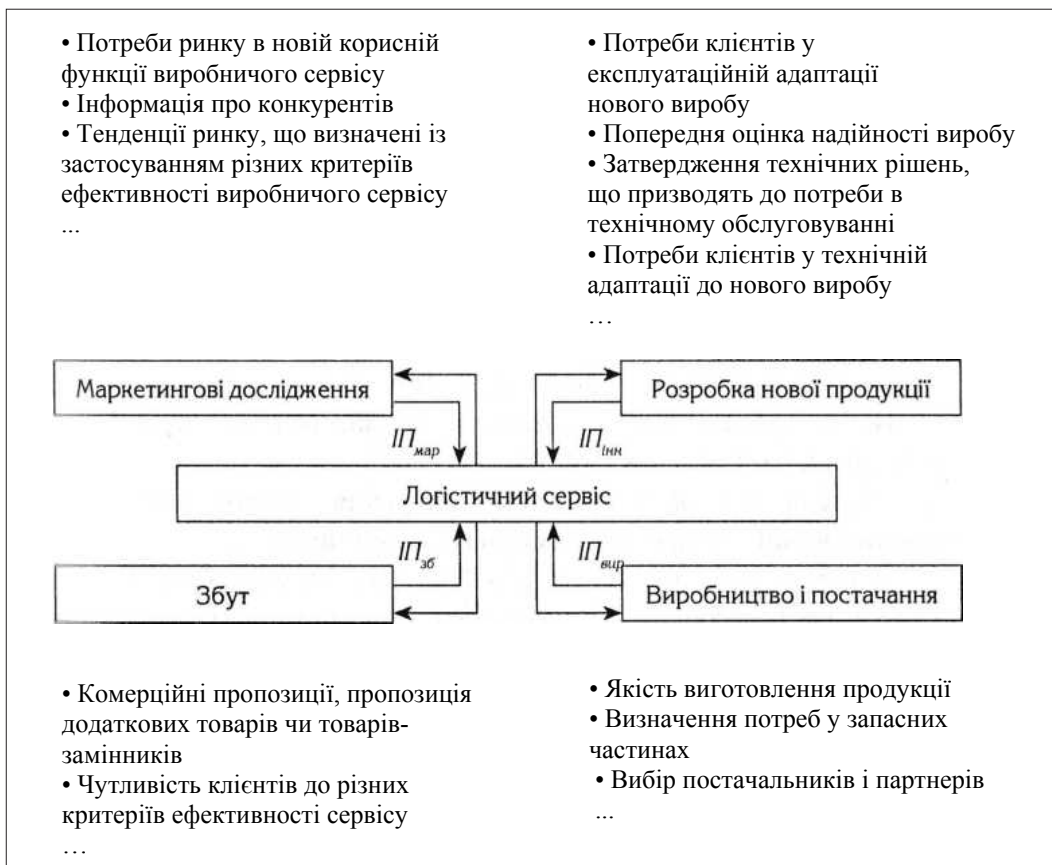


Рис. 1. Схема інформаційної мережі

покупцям, до моменту покупки, так само як і покупцям важко оцінити рівень сервісу;

– покупець часто приймає безпосередньо участь у виробництві послуг, у деяких випадках виробництво послуг неможливо без покупця;

– час і місце виробництва послуг співпадають із часом і місцем споживання послуги, відповідно, вони не можуть транспортуватися і складуватися;

– покупець ніколи не стає власником самої послуги – тільки її результатом;

– сервіс – це діяльність, яку неможливо спожити до моменту виробництва і купівлі [2].

Для оцінки якості логістичного обслуговування застосовуються такі критерії:

1. Гнучкість постачання, що характеризує міру задоволення побажань клієнта про зміну первинних умов постачання без порушення узгодженого терміну виконання замовлення.

2. Надійність постачання, що визначає здатність постачальника дотримувати обумовлені договором терміни виконання замовлення.

3. Тривалість виконання замовлення, що характеризує календарний період з моменту отримання замовлення до постачання партії товарів споживачеві.

Висновки. Необхідно акцентувати, що в основі менеджменту логістичного сервісу є інтеграційні та диференційні підходи, які визначаються специфікою діяльності підприємства [7].

За інтеграційного підходу підприємство посилює інтеграцію функцій сервісу в рамках своєї загальної організації. За таких умов на логістичний сервіс переносяться підходи до взаємодії логістики з іншими функціональними підрозділами підприємства.

Такий підхід характерний для підприємств, що застосовують нововведення у широких масштабах. При цьому існує інтеграція на технологічному рівні. Інтеграція післяпродажного сервісу сприймається як засіб виробництва послуг високої якості. Для нього характерні високогнучкість, здатність забезпечити потік прямої та постійної інформації між клієнтом і підприємством. Це допомагає швидко змінювати характер виробленої

продукції та отримувати прибутки із переваг, що дає технологічне оновлення. Такий підхід до організації виробничого логістичного сервісу вимагає від підприємства постійної зміни характеру послуг, що надаються з метою збереження своїх переваг у конкурентній боротьбі.

У процесі розвитку ринкових відносин усе більше ускладнюються продукція та методи її реалізації. Системи опрацювання замовлень, доставки і логістичного сервісу в різних сегментах ринку можуть значно відрізнитися як за вимогами, так і за визначеними параметрами. Пропонуємо до впровадження на підприємствах чітку програму дій щодо організації ефективного сервісу, яка забезпечить поетапне послідовне вирішення комплексу таких завдань:

– вже на початковому етапі впровадження програми сервісу наділення логістики контрольними функціями з планування і здійснення відповідних робіт і операцій;

– відповідне навчання кадрів, підготовка персоналу, налагоджування системи постійного підвищення кваліфікації;

– поступове наділення логістичної служби всіма повноваженнями і відповідальністю щодо управління сервісною функцією та регулювання суміжних функцій на підприємстві;

– прискорене впровадження необхідних елементів автоматизації, які поєднують усі складові частини сервісу в єдину систему.

У межах інтегрованого управління продукцією виробничий логістичний сервіс знаходиться в інформаційній мережі і пов'язаний з іншими функціями: маркетингом, науковими дослідженнями, виробництвом, постачанням і збутом.

Диференційована функція, як правило, проявляється у створенні відповідних філій (регіональних сервісних центрів), яке дає підприємствам можливість сконцентрувати засоби матеріально-технічного забезпечення і відповідним чином управляти трудовими ресурсами. Це забезпечує зниження витрат і збільшення продуктивності післяпродажного обслуговування.

Список літератури:

1. Кальченко А.Г., Кривещенко В.В. Логістика : [навч. посіб.] / А.Г. Кальченко, В.В. Кривещенко ; 2-ге вид. – Київ : КНЕУ, 2008. – 472 с.
2. Логістика: Теорія та практика : [навч. посіб.] / В.М. Кислий [та ін.]. – К. : ЦУЛ, 2010. – 360 с.
3. Крикавський Є. Логістичне управління : [підручник] / Є. Крикавський. – Львів : Львівська політехніка, 2005. – 684 с.
4. Окландер М.А. Логістична система підприємства : [монографія] / М.А. Окландер. – Одеса : Астропринт, 2004. – 2004. – 309 с.
5. Сивак Р.Б. Управління ланцюгами створення цінності продукту: логістичний підхід : дис. ... к.е.н. : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Р.Б. Сивак. – Тернопіль, 2008. – 187 с.
6. Смирчинський В.В. Модель моніторингу ринкового потенціалу регіональних торгово-посередницьких структур / В.В. Смирчинський // Вісник ТАНГ. – 1999. – № 5.
7. Тридід О.М., Таньков К.М. Логістичний менеджмент : [навч. посіб.] / За ред. проф., д-ра екон. наук О.М. Тридіда. – Х. : ІНЖЕК, 2005. – 224 с.

Пилипенко Е. С.

Донбасский государственный педагогический университет

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ И ОПТИМИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ЛОГИСТИЧЕСКОГО СЕРВИСА ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

В статье рассмотрены теоретико-методологические аспекты формирования и оптимизации системы логистического сервиса на предприятиях. Автор акцентирует внимание на необходимости оптимизации объемов оказания логистических услуг, а также организации системы информационного обеспечения логистического сервиса. Предложена четкая программа организации эффективной работы сервисных центров.

Ключевые слова: логистика, логистические операции, логистические услуги, логистический сервис, сервисное обслуживание, коммерческие связи, конкурентные преимущества, конкурентоспособность.

Pilipenko O. S.

Donbas State Pedagogical University

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES CONCERNING FORMATION AND OPTIMIZATION OF SYSTEM OF ENTERPRISES LOGISTIC SERVICE

Summary

In the article there are viewed the theoretical and methodological approaches of the formation and optimization of the system of the logistic service of enterprises. The author pays great attention to the need of optimization of the logistic services' value and the organization of the system of logistic service's informational provision. It is proposed to implement the clear program concerning organizing the effective work of service center.

Key words: logistics, logistic operations, logistic services, logistic service, support service, commercial ties, competitive advantages, competitiveness.

УДК 658.15:330.111(045)

Повержук У.-Ю. М.

Буковинський державний фінансово-економічний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ НАУКОВО-МЕТОДИЧНИХ ФОРМ ТА ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Статтю присвячено дослідженню існуючих форм, підходів до оцінки фінансово-економічного потенціалу підприємства та методів, що можуть бути використані для їх аналізу. Розглянуто думки науковців щодо можливих показників оцінки фінансово-економічного потенціалу. Досліджено механізм рейтингової оцінки фінансово-економічного потенціалу підприємства. Наголошено на важливості побудови інтегрального показника фінансово-економічного потенціалу підприємства.

Ключові слова: потенціал підприємства, економічний потенціал, фінансовий потенціал, фінансово-економічний потенціал, методика, форми, підходи до оцінки фінансово-економічного потенціалу підприємства.

Постановка проблеми. Фінансово-економічний потенціал є системним поняттям, що містить фінансову складову економічного потенціалу. Категорія фінансово-економічного потенціалу почала досліджуватись науковцями порівняно недавно, внаслідок чого науковцями не надано достатньо уваги проблематиці розвитку методики оцінки та виділення науково-методичних підходів та форм фінансово-економічного потенціалу підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблематики науково-методичних підходів та форм оцінки фінансово-економічного потенціалу підприємства займалися такі автори, як Б.В. Артем'єв, Б.Є. Бачевський, О.І. Гопкало, О.М. Денисюк, Т.М. Кібук, Г.С. Макарова, Р.О. Толпежников, В.В. Турчак, О.С. Федонін, А. Ющенко, які у своїх роботах відобразили наявність значного інструментарію, що може бути застосований для оцінки потенціалу підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Науковцями досі не сформовано єдиних науково-методологічних підходів до оцінки фінансово-економічного потенціалу підприємства.

Мета статті полягає у дослідженні існуючих науково-методичних підходів учених до оцінки потенціалу, що дасть змогу сформулювати основні напрями розробки загальної методики оцінки фінансово-економічного потенціалу та допоможе підприємствам ефективно здійснювати управління наявними фінансовими ресурсами.

Виклад основного матеріалу дослідження. У ринковій економіці основними способами нарощення фінансово-економічного потенціалу господарюючих суб'єктів розглядаються прибуток і ринок капіталу. Прибуток виступає найбільш

швидким джерелом, проте має багато напрямів використання. Водночас підприємству необхідно враховувати те, що мобілізація коштів на ринку капіталу є довготривалим процесом та складним за реалізацією.

Підприємству необхідно розглядати можливості розширення наявних джерел залучення фінансових ресурсів, оскільки вони виступають основною базою для реалізації підприємством власного фінансово-економічного потенціалу.

Формування методичних підходів до оцінки фінансово-економічного потенціалу підприємств створює нові можливості для розуміння підприємствами механізму та факторів, що впливають на результативний показник, а також дасть їм змогу забезпечити реалізацію наявного та планування майбутнього фінансово-економічного потенціалу в сучасних умовах господарювання.

Науковцями було сформовано основні форми оцінки потенціалу, що являють собою способи організації, змісту і загальні результати його оцінки. Зокрема, О.М. Денисюк [5, с. 14] та Г.С. Макарова [9, с. 91] залежно від виокремлюваних складників потенціалу, спрямованості його використання і нарощування вирізняють ресурсну (зорієнтовану на оптимізацію структури) і результативну (спрямовану на ефективність використання) форми оцінки. О.І. Гопкало [4, с. 35] у підходах до оцінки потенціалу підприємства за ознаками та методами поряд із ресурсним та результативним додатково виділяє ресурсно-функціональний та ресурсно-цільовий напрями.

О.М. Денисюк [5, с. 14] та Г.С. Макарова [9, с. 91] відзначають, що ресурсна форма, зорієнтована на визначення економічного потенціалу підприємства як сукупності виробничих ресурсів,

Pilipenko O. S.

Donbas State Pedagogical University

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES CONCERNING FORMATION AND OPTIMIZATION OF SYSTEM OF ENTERPRISES LOGISTIC SERVICE

Summary

In the article there are viewed the theoretical and methodological approaches of the formation and optimization of the system of the logistic service of enterprises. The author pays great attention to the need of optimization of the logistic services' value and the organization of the system of logistic service's informational provision. It is proposed to implement the clear program concerning organizing the effective work of service center.

Key words: logistics, logistic operations, logistic services, logistic service, support service, commercial ties, competitive advantages, competitiveness.

УДК 658.15:330.111(045)

Повержук У.-Ю. М.

Буковинський державний фінансово-економічний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ НАУКОВО-МЕТОДИЧНИХ ФОРМ ТА ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Статтю присвячено дослідженню існуючих форм, підходів до оцінки фінансово-економічного потенціалу підприємства та методів, що можуть бути використані для їх аналізу. Розглянуто думки науковців щодо можливих показників оцінки фінансово-економічного потенціалу. Досліджено механізм рейтингової оцінки фінансово-економічного потенціалу підприємства. Наголошено на важливості побудови інтегрального показника фінансово-економічного потенціалу підприємства.

Ключові слова: потенціал підприємства, економічний потенціал, фінансовий потенціал, фінансово-економічний потенціал, методика, форми, підходи до оцінки фінансово-економічного потенціалу підприємства.

Постановка проблеми. Фінансово-економічний потенціал є системним поняттям, що містить фінансову складову економічного потенціалу. Категорія фінансово-економічного потенціалу почала досліджуватись науковцями порівняно недавно, внаслідок чого науковцями не надано достатньо уваги проблематиці розвитку методики оцінки та виділення науково-методичних підходів та форм фінансово-економічного потенціалу підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблематики науково-методичних підходів та форм оцінки фінансово-економічного потенціалу підприємства займалися такі автори, як Б.В. Артем'єв, Б.Є. Бачевський, О.І. Гопкало, О.М. Денисюк, Т.М. Кібук, Г.С. Макарова, Р.О. Толпежников, В.В. Турчак, О.С. Федонін, А. Ющенко, які у своїх роботах відобразили наявність значного інструментарію, що може бути застосований для оцінки потенціалу підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Науковцями досі не сформовано єдиних науково-методологічних підходів до оцінки фінансово-економічного потенціалу підприємства.

Мета статті полягає у дослідженні існуючих науково-методичних підходів учених до оцінки потенціалу, що дасть змогу сформулювати основні напрями розробки загальної методики оцінки фінансово-економічного потенціалу та допоможе підприємствам ефективно здійснювати управління наявними фінансовими ресурсами.

Виклад основного матеріалу дослідження. У ринковій економіці основними способами нарощення фінансово-економічного потенціалу господарюючих суб'єктів розглядаються прибуток і ринок капіталу. Прибуток виступає найбільш

швидким джерелом, проте має багато напрямів використання. Водночас підприємству необхідно враховувати те, що мобілізація коштів на ринку капіталу є довготривалим процесом та складним за реалізацією.

Підприємству необхідно розглядати можливість розширення наявних джерел залучення фінансових ресурсів, оскільки вони виступають основною базою для реалізації підприємством власного фінансово-економічного потенціалу.

Формування методичних підходів до оцінки фінансово-економічного потенціалу підприємств створює нові можливості для розуміння підприємствами механізму та факторів, що впливають на результативний показник, а також дасть їм змогу забезпечити реалізацію наявного та планування майбутнього фінансово-економічного потенціалу в сучасних умовах господарювання.

Науковцями було сформовано основні форми оцінки потенціалу, що являють собою способи організації, змісту і загальні результати його оцінки. Зокрема, О.М. Денисюк [5, с. 14] та Г.С. Макарова [9, с. 91] залежно від виокремлюваних складників потенціалу, спрямованості його використання і нарощування вирізняють ресурсну (зорієнтовану на оптимізацію структури) і результативну (спрямовану на ефективність використання) форми оцінки. О.І. Гопкало [4, с. 35] у підходах до оцінки потенціалу підприємства за ознаками та методами поряд із ресурсним та результативним додатково виділяє ресурсно-функціональний та ресурсно-цільовий напрями.

О.М. Денисюк [5, с. 14] та Г.С. Макарова [9, с. 91] відзначають, що ресурсна форма, зорієнтована на визначення економічного потенціалу підприємства як сукупності виробничих ресурсів,

оцінює його величину як суму фізичних і вартісних оцінок окремих складників.

Основою концептуальної ідеї ресурсної форми, спрямованої на оцінку фінансово-економічного потенціалу, є орієнтація на кількість та якість наявних у його розпорядженні фінансових ресурсів, що можуть бути використані підприємством у процесі його господарської діяльності.

О.І. Гопкало [4, с. 35] зазначає, що в рамках ресурсної форми проводиться аналіз якості та структури окремих ресурсів підприємства з визначенням їх дефіцитності або надлишку.

Загалом, у рамках ресурсної форми оцінки фінансово-економічного потенціалу підприємства можуть бути використані нормативний, рейтинговий та індексний методи.

Нормативний метод пов'язаний із визначенням нормативів, що є еталонними, і порівнянням із ними фактично досягнутих показників, які характеризують оцінюваний фінансово-економічний потенціал.

Рейтинговий метод оцінки полягає в порівнянні показників фінансово-економічного потенціалу підприємства з показниками еталонного підприємства або найкращими показниками підприємств галузі, а також урахування показників конкурентів.

Індексний метод стосується не стільки оцінки самої величини фінансово-економічного потенціалу, скільки порівняльного аналізу ресурсозабезпеченості. Він передбачає наявність еталона для порівняння, яким можуть бути середнє значення за аналізованою сукупністю, показники кращого з підприємств галузі чи регіону, обґрунтований норматив; для нього характерне ігнорування структури елементів об'єкта оцінки.

Результативна форма оцінки показників потенціалу підприємства передбачає оцінку і діагностику ринкових можливостей організації виходячи із галузевих пропорцій економічних елементів та їх показників, дохідності різних видів діяльності, співвідношення попиту й пропозиції, наявності чи відсутності конкуренції, змін політичних, економічних, соціальних і технологічних факторів [9, с. 91; 5, с. 14].

Специфіка методології результативної форми оцінки показників фінансово-економічного потенціалу підприємства полягає в тому, що в розрахункових моделях використовуються показники, які характеризують результативність сукупності фінансових ресурсів як єдиного цілого чи їх агрегованих елементів.

На практиці використовуються індикаторний і матричний методи результативної форми оцінки економічного потенціалу підприємства [9, с. 91].

Основою індикаторного методу є система індикаторів, за допомогою яких дається оцінка конкурентоспроможності фінансово-економічного потенціалу. Індикатор – це сукупність характеристик, які дають змогу формалізувати якісні стани об'єкта, що досліджується. Кожний індикатор, своєю чергою, є консолідованою оцінкою низки показників, кожний з яких відображає стан уже окремого елемента об'єкта, що досліджується. За допомогою цих індикаторів і показників оцінюються адаптивні здатності підприємства до еволюції попиту, адекватність змін структурної перебудови фінансово-економічного потенціалу, його розвиток у потрібних напрямках.

В основі матричного методу оцінки фінансово-економічного потенціалу лежить ідея розгляду процесів конкуренції залежно від їх динаміки.

Методологічною базою цього методу є криві життєвих циклів товарів, технології підприємства у цілому. За допомогою матричного методу можна оцінити рівень конкурентоспроможності фінансово-економічного потенціалу як свого підприємства, так і конкурентів, і, відповідно, обрати стратегію поведінки фірми на ринку.

Основою для розуміння ознаки, за якою здійснюється розроблення підходів до оцінювання фінансово-економічного потенціалу підприємства, можуть слугувати головні фінансові характеристики господарського процесу, а саме: прибуток, витрати, а також сукупність результатів і витрат підприємства.

Враховуючи вищезазначене, вітчизняні науковці (А.С. Макарова, Т.М. Кібук, Б.С. Бачевський, О.С. Федонін, А. Юценко) виділяють такі підходи до оцінювання потенціалу підприємства, звертаючись до методів і способів оцінки вартості майна: результатний (дохідний), витратний (майновий), порівняльний (ринковий), до яких кожен з авторів відносить низку своїх методів.

Т.М. Кібук поруч із вищенаведеними підходами розглядає ресурсний, структурний, цільовий методи, методику вартісної оцінки потенціалу, комплексну рейтингову оцінку, на основі конкурентного статусу, на основі узагальнюючого показника, на основі життєвого циклу, на основі інтегрального коефіцієнту [7, с. 156–158].

А.С. Макарова зазначає, що в рамках ресурсної форми залежно від часу, що береться до уваги під час оцінки, виділяють витратний (враховується минулий час) і порівняльний (дійсний час) підходи. У межах результативної форми залежно від проблемної орієнтації можна виокремити цільовий та дохідний підходи [9, с. 91].

Як зазначає Т.М. Кібук, якщо враховується тільки минулий час, то методи зараховуються до групи витратних; якщо тільки дійсний час – до порівняльних (ринкових); якщо до уваги береться тільки майбутній час – до групи результатних (дохідних) [7, с. 152].

Дохідний підхід оцінює вартість об'єкта на засаді величини чистого потоку позитивних результатів від його використання. Витратний (майновий) підхід визначає вартість об'єкта за сумою витрат на його створення та використання. Порівняльний підхід визначає вартість на базі зіставлення з аналогами, що вже були об'єктами ринкових угод [9, с. 91].

Кожен із вищеназваних підходів має свої недоліки, оскільки оцінки дають уявлення про якісні складники об'єкта аналізу, суб'єктивний характер аналітичних процедур, що не дає змоги ототожнювати отримані результати за вищевказаними методами з можливостями підприємства, а саме зі значенням фінансово-економічного потенціалу підприємства.

Загалом, до дохідного (результатного) підходу найчастіше відносять метод дисконтування грошових потоків та метод капіталізації доходів, до витратного (майнового) підходу – метод чистої балансової вартості, метод скоригованої балансової вартості, метод оцінювання чистої ринкової вартості матеріальних активів. У межах порівняльного (ринкового підходу) розглядають метод порівняння продажів, метод галузевих коефіцієнтів, метод мультиплікаторів (метод ринку капіталів) та ін.

Крім того, науковці розглядають системи показників, що можуть бути використані для здійснення оцінки фінансово-економічного потенціалу підприємства.

Зокрема, Б.В. Артем'єв доводить, що для аналізу рівня використання економічного потенціалу підприємств недостатньо відомих методів економічного аналізу, а доцільно використовувати показники капіталомісткості та трудомісткості виробництва [2, с. 3].

В.В. Ковальов уважає, що кількісно фінансовий потенціал характеризують показниками ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, внутрішньофірмової ефективності, прибутковості, рентабельності та інвестиційної привабливості [8, с. 368].

В.В. Турчак та С.Д. Чижинська для оцінки фінансового потенціалу пропонують здійснювати експрес-аналіз фінансових показників, що включає показники фінансової стійкості, ліквідності та рентабельності та заборгованості. Далі на базі отриманих значень формують рейтингову оцінку для певного підприємства, порівнюючи показники з нормативними. Автори пропонують визначати коефіцієнт комерційної репутації підприємства та оцінку ефективності системи управління фінансами [13, с. 51].

В.В. Ковалев стверджує, що питання, чи досягається достатній рівень вартісного та фінансового потенціалу підприємства може бути перевірено аналізом показників, які характеризують положення компанії на ринку капіталу [8, с. 88].

Р.О. Толпежников зазначає, що для оцінки фінансового стану найчастіше використовуються показники забезпеченості фінансовими ресурсами, платоспроможності, фінансової стійкості, прибутку, рентабельності, оборотності [12, с. 279].

Одним із методів діагностики фінансово-господарської діяльності підприємства виступає механізм рейтингової оцінки фінансово-економічного потенціалу підприємства. Рейтингування може проводитися як на основі абсолютних значень найважливіших статей звітності, так і на основі відносних величин бухгалтерських коефіцієнтів. Як абсолютні показники зазвичай беруться обсяг продажів (виручка), величина активів (підсумок балансу), чистий прибуток, рівень витрат.

Рейтингове число визначається за формулою:

$$R_j = \sum_{i=1}^n \frac{1}{n \cdot N_i} a_{ij}, \quad (1)$$

де n – кількість показників, які використовуються для рейтингової оцінки;

N_i – нормативні вимоги для i -го коефіцієнта;

a_{ij} – значення i -го коефіцієнта.

За повної відповідності значень фінансових показників a_{ij} їхнім нормативним мінімальним рівням рейтинг підприємства, вибраного як рейтинг умовного задовільного підприємства, буде рівний одиниці. Фінансовий стан підприємства з рейтинговою оцінкою, меншою за одиницю, характеризується як незадовільний [1, с. 242].

Для створення рейтингу підприємств передбачається використання п'яти показників, які найчастіше беруться та найповніше характеризують фінансове становище:

- $K_{заб}$ – забезпеченість власними коштами;
- $K_{пот}$ – коефіцієнт покриття (коефіцієнт поточної ліквідності);
- $K_{об}$ – інтенсивність обороту капіталу (коефіцієнт оборотності активів);
- $R_{пр}$ – ефективність управління підприємством (коефіцієнт рентабельності продажів);
- $R_{БК}$ – прибутковість (рентабельність) власного капіталу підприємства.

На основі наведених п'яти показників визначається рейтинг підприємства за формулою:

$$R = 2 * K_{заб} + 0,1 * K_{пот} + 0,08 * K_{об} + 0,45 * R_{пр} + R_{БК}, \quad (2)$$

Нормативне значення рейтингової оцінки – 1. Порівняння показників і рейтингової оцінки фінансово-господарської діяльності підприємства необхідно розраховувати за низку років, що дає можливість зробити висновки про ефективність бізнесу. Зростання рейтингу свідчить про поліпшення фінансово-економічного потенціалу підприємства, зниження – про погіршення.

До переваг наведеної методики можна віднести таке:

1) запропонована методика базується на визначенні реальних фінансових коефіцієнтів, використовує багатовимірний підхід до оцінки фінансово-економічного потенціалу;

2) рейтингова оцінка фінансово-економічного потенціалу підприємства здійснюється на основі даних публічної фінансової звітності підприємства;

3) рейтингова оцінка є порівняльною і динамічною. Отриманий часовий ряд обробляється за правилами математичної статистики;

4) для отримання рейтингової оцінки використовується алгоритм, що реалізує можливості математичної моделі порівняльної комплексної оцінки фінансово-господарської діяльності підприємства.

Методика комплексної порівняльної рейтингової оцінки фінансово-економічного потенціалу підприємства заснована на теорії і методиці фінансового аналізу підприємства в умовах ринкової економіки. Для комплексної рейтингової оцінки фінансово-економічного потенціалу на основі матричної моделі можуть бути використані методи сум, бальної оцінки і методи відстаней.

І.М. Репіна [10] вперше запропонувала здійснювати оцінку потенціалу підприємства за допомогою системи показників методом порівняльної комплексної рейтингової оцінки, використовуючи алгоритм графоаналітичного методу аналізу «Квадрат потенціалу», ідею якої підтримали О.С. Касьянова, Н.В. Федонін, А.Л. Сабадирьова та інші науковці. Метод використовує системи показників за такими функціональними блоками:

- виробництво, розподіл та збут продукції;
- організаційна структура та менеджмент;
- маркетинг;
- фінанси.

Блок «Фінанси» є результативним, характеризує успішність функціонування підприємства та фактично являє собою показник фінансово-економічного потенціалу підприємства. Оцінка за вищевказаним методом дасть змогу виявити слабкі місця в розвитку підприємства та звернути увагу, яку ланку його господарської діяльності необхідно покращити.

До складових частин методики формування фінансово-економічного потенціалу підприємства можна також віднести такі важливі фактори, як конфігурація ринку та конкурентоспроможність підприємства.

За результатами оцінки фінансово-економічного потенціалу за допомогою вищезазначених форм, підходів та методів необхідно звернути увагу на можливість виведення інтегрального показника фінансово-економічного потенціалу, що містив би у своїй структурі основні результати проведеного аналізу, його основні складники – фінансовий та економічний потенціал, а також їх основні субпотенціали – виробничий, маркетинговий та інвестиційний потенціал.

Висновки. Діяльність підприємства є комплексною, тому повноцінна оцінка фінансово-економічного потенціалу неможлива без дослідження існуючих форм оцінки потенціалу підприємства, оскільки саме в процесі його реалізації забезпечується формування первинних фінансових ресурсів, що використовуватимуться підприємством

у своїй діяльності, у тому числі в інвестуванні. Подальше проведення розробки методичної бази для аналізу фінансово-економічного потенціалу повинне бути спрямоване на формування єдиного зведеного інтегрального показника, який би враховував специфіку формування субпотенціалів, що входять до його складу.

Список літератури:

1. Артими-Дрогомирецька З.Б. Моделювання рейтингової оцінки фінансового стану підприємств / З.Б. Артими-Дрогомирецька // Формування ринкової економіки в Україні. – 2008. – Вип. 18. – С. 238–244.
2. Артем'єв Б.В. Оцінювання обмежень у використанні економічного потенціалу підприємства : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / А.Б. Артем'єв ; Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. – Луганськ, 2010. – 240 с.
3. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства / Б.Є. Бачевський, І.В. Заблодська, О.О. Решетняк – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 400 с.
4. Гопкало О.І. Дослідження ресурсного потенціалу промислового підприємства: методологічні особливості / О.І. Гопкало // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2010. – № 2. – С. 33–42.
5. Денисюк О.М. Аналіз економічного потенціалу підприємства / О.М. Денисюк, О.П. Фаренюк, О.М. Таранюк // Матеріали 8-ї міжнародної науково-практичної конференції «Найновітє науки постиження». – Софія : Бял ГРАД-БГ ООД, 2012. – Т. 6. – С. 13–17.
6. Касьянова Н.В. Потенціал підприємства: формування та використання : [підручник] / Н.В. Касьянова [та ін.]. – Донецьк : Цифрова типографія, 2012. – 257 с.
7. Кібук Т.М. Систематизація методів оцінювання стратегічного потенціалу підприємства / Т.М. Кібук // Стратегія економічного розвитку України : зб. наук. праць. – К. : КНЕУ, 2012. – № 30. – С. 151–159.
8. Ковалев В.В. Финансы организаций (предприятий) : [учебник] / В.В. Ковалев. – М. : Велби, Проспект, 2006. – 352 с.
9. Макарова Г.С. Форми оцінки економічного потенціалу підприємства / Г.С. Макарова // Економіка розвитку. – Харків, 2011. – № 4(60) . – С. 89–92.
10. Репіна І.М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / І.М. Репіна // Вісник Української академії державного управління при Президенті України. – 1998. – № 2. – С. 262–271.
11. Сабадириьова А.Л. Теоретичні та організаційні аспекти оцінки потенціалу підприємства / А.Л. Сабадириьова // Збірник наукових праць Донецького державного університету. Серія «Економіка». Т. IX, вип. 110: Оцінка ефективності використання ресурсів підприємствами Донецького регіону. – Донецьк : ДонДУУ, 2008. – С. 186–194.
12. Толпежніков Р.О. Методика оцінювання виробничого потенціалу підприємства / Р.О. Толпежніков // Економіка і регіон. – 2012. – № 6. – С. 102.
13. Турчак В.В. Методика оцінки фінансового потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання / В.В. Турчак, С.Д. Чижинська // Молодий вчений. – Херсон, 2014. – № 8(2). – С. 49–52.
14. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посіб.] / О.С. Федонін. – Київ : КНЕУ, 2004. – 316 с.
15. Ющенко А. Підходи та методи оцінки вартості бізнесу в сучасних умовах / А. Ющенко // Економічний аналіз. – 2011. – № 8(1). – С. 343–346.

Повержук У.-Ю. Н.

Буковинский государственный финансово-экономический университет

ИССЛЕДОВАНИЯ НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИХ ФОРМ И ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

Статья посвящена исследованию существующих форм, подходов к оценке финансово-экономического потенциала предприятия и методов, которые могут быть использованы для их анализа. Рассмотрены мысли ученых о возможных показателях оценки финансово-экономического потенциала. Исследован механизм рейтинговой оценки финансово-экономического потенциала предприятия. Подчеркнута важность построения интегрального показателя финансово-экономического потенциала предприятия.

Ключевые слова: потенциал предприятия, экономический потенциал, финансовый потенциал, финансово-экономический потенциал, методика, формы, подходы к оценке финансово-экономического потенциала предприятия.

Poverzhuk U.-Y. M.

Bukovina State University of Finance and Economic

SCIENTIFIC RESEARCH OF METHODOLOGICAL APPROACHES AND ASSESSMENT FORMS OF THE FINANCIAL AND ECONOMIC POTENTIAL OF THE COMPANY

Summary

The forms, approaches and methods of estimating financial and economic potential of the company are investigated. Views of scientists about possible indicators of estimate financial and economic of the company are analyzed. The mechanism of rating financial and economic potential of the company is examined. The importance of building an integrated indicator of financial and economic potential of the company is emphasized.

Key words: enterprise potential, economic potential, financial potential, financial and economic potential, methods, forms and approaches to assessing the financial and economic potential of the company.

УДК 631.11

Прокопець Л. В.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено сутність конкуренції і конкурентоспроможності підприємств та особливості в сільському господарстві. Здійснена класифікація факторів конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. Проаналізовано умови та закономірності формування конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, систематизовано методичні підходи до оцінки її рівня. Обґрунтовано роль інвестиційного розвитку підприємств у забезпеченні конкурентоспроможності і намічено основні напрями вдосконалення інноваційної політики. Обґрунтовано засади застосування сільськогосподарськими підприємствами основних конкурентних стратегій, пов'язаних з їх інноваційно-інвестиційним розвитком. Сформульовано пропозиції щодо забезпечення умов конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, сільське господарство, сільськогосподарська продукція, конкурентна стратегія, інновації, інвестування.

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність завжди була суттєвою умовою успіху підприємств, а в період глобалізації стала визначальним фактором їхнього існування. Будь-яке підприємство незалежно від галузі та виду діяльності прагне досягти певної мети. Головна мета кожного підприємства – ринковий успіх, свідченням чого є отримання ним кращих результатів у цьому секторі.

Трансформація аграрного сектору економіки України за останні роки характеризувалася не тільки суттєвими організаційно-економічними змінами, а й посилила непередбачуваність економічних процесів, їх мінливість, що активізувало зростання конкуренції в сільському господарстві. Для багатьох агропідприємств стало проблематичним існування на ринку, виникли проблеми з акумуляцією ресурсів, збутом продукції, що в результаті обмежило можливість їхнього розвитку. Така ситуація змушує підприємства галузі до пошуку новаторських рішень, більшої орієнтації на потреби ринку, застосування новітніх методів управління з метою підвищення конкурентоспроможності, що дає змогу визнавати її ключовим фактором для кожного суб'єкта господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблеми конкурентоспроможності мають широкий діапазон – від теоретичних положень до обґрунтування конкретних практичних дій. Доволі ґрунтовно проблемами підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств займалися зарубіжні й вітчизняні вчені, зокрема Г. Азоев [1], Л. Балабанова [2], В. Геєць [3], І. Должанський [4], Т. Дудар [5], С. Дусановський [6], Г. Кулешова [7], Т. Куць [8], В. Липчук [9], Ю. Лопатинський [10], М. Малік [11], В. Месель-Веселяк [12], М. Пархоменко [13], М. Портер [14], Д. Рікардо [15], Дж. Робінсон [16], А. Стрікланд, А. Томпсон [17], Р. Фатхутдінов [18], Е. Чемберлін [19], Г. Черевко [20], О. Шпичак [22], А. Юданова [23], І. Яців [24] та багато інших. Ними розвинуто як окремі теоретичні та методичні положення стосовно формування конкурентоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності, так і обґрунтовано практичні дії суб'єктів господарювання щодо її підвищення. Сучасні підходи до дослідження конкурентоспроможності в сільськогосподарських підприємствах потребують урахування зміни масштабів виробництва, оточення, маркетингової та ринкової діяльності, що обумовило актуальність теми дослідження.

Мета дослідження полягає в узагальненні теоретичних засад та прикладних напрямів підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Конкурентоспроможність є поняттям відносним, оскільки вона може бути встановлена лише на основі порівняння характеристик відповідних конкурентів. Конкурентоспроможним підприємство може бути на ринку лише в певному місці та часі, у цьому плані це поняття розглядається як статичне. Водночас вміння здобувати й утримувати конкурентну перевагу є поняттям динамічним. Конкурентоспроможність підприємства, у тому числі сільськогосподарського, нами запропоновано визначати за такими параметрами, як:

- здатність підприємства ефективно функціонувати на внутрішньому та зовнішньому ринках;
- спроможність продукції даного підприємства конкурувати на ринку з аналогічною продукцією інших підприємств;
- отримання підприємством конкурентних переваг щодо інших на основі продукції відповідної якості;
- ефективне використання технологій, ресурсів, методів управління, навичок і знань персоналу, компонентів маркетингової діяльності, які відображаються в якості та конкурентоспроможності продукції;
- можливість підприємства отримувати прибуток в різних часових проміжках.

Особливості конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, пов'язані зі специфікою сільського господарства. Серед них: а) наявність конкуренції за використання земельних ресурсів; б) значна кількість та різноманітність підприємств галузі, економічне змагання між якими набуває ознак монополістичної конкуренції; в) сільськогосподарська продукція може використовуватися як кінцевий продукт споживання та сировина для подальшої переробки.

Дуже велика кількість факторів, які повинні бути прийняті до уваги під час оцінки рівня конкурентоспроможності, великою мірою зумовлені впровадженням поняття конкурентоспроможності з різних економічних теорій, зокрема з теорії економічного зростання, міжнародної торгівлі, в останні роки – із теорії міжнародної міграції факторів виробництва, теорії локалізації і управління. Виходячи із цього, конкурентоспроможність є одним із найбільш неоднозначних економічних понять. Така неоднозначність посилюється у зв'язку з сучасними процесами глобалізації світової економіки і концепцією зрівноваженого розвитку сільського господарства.

Незважаючи на значну кількість підходів до класифікації факторів конкурентоспроможності підприємства, вважаємо, що всі фактори доцільно

поділити на внутрішні та зовнішні. Треба зазначити, що група внутрішніх чинників ототожнюється з наявними на підприємстві стратегічними ресурсами, а також вмінням їх використання з метою виконання ефективних дій, що є відповіддю і реакцією на зміни і перетворення, що відбуваються в зовнішньому оточенні. Конкурентоспроможність підприємства є похідною здібності використання наявних ресурсів у процесах здобування капіталу клієнтів і створення інтелектуального капіталу. Це результат багатоаспектних передумов, залежностей і дій, здійснюваних підприємством. У сукупності зовнішніх факторів формування конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, з огляду на його особливості діяльності, належить природному фактору, значення якого проявляється не тільки з погляду впливу на виробничий процес у сільському господарстві та його результати, але й з погляду його обмеженості та особливої умови раціонального використання.

У сучасній економічній науці для оцінки конкурентоспроможності підприємства та його продукції використовують різні методи. Однак аналіз часткових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств не дає змоги оцінити загальний стан їхньої конкурентоспроможності. Для такої оцінки ми запропонуємо розраховувати інтегральний показник. Його визначення передбачає застосування багатовимірної комплексної оцінки, яка дасть змогу встановити місце підприємства серед інших суб'єктів галузі за сукупністю показників. Ураховуючи, що визначення конкурентоспроможності підприємства полягає не тільки в констатації їх стану, а й передбачає можливість прийняття рішень на перспективу, то розрахунок інтегрального показника повинен здійснюватись на основі комбінації статичного і динамічного рівнів конкурентоспроможності.

Протягом останніх років спостерігається поступове зменшення кількості сільськогосподарських підприємств, що спричинено ліквідацією окремих із них. З одного боку, це є свідченням формування високотоварних підприємств з потужнішим ресурсним потенціалом, а з іншого – вказує на низьку конкурентоспроможність багатьох сільськогосподарських товаровиробників. Остання є загрозливою з погляду формування конкурентного середовища, яке враховувало б інтереси суспільства. Особливо небезпечно визначено тенденцію з ліквідації сільськогосподарських кооперативів, оскільки аграрна кооперація є вдалим способом вирішення проблем дрібних агровиробників.

У сучасних умовах конкуренції між виробниками сільськогосподарської продукції здійснюється за ринки збуту та виробничі ресурси. Якщо перший вид конкуренції через постійний попит на продукти харчування є менш відчутним для сільськогосподарських підприємств, то другий останнім часом набуває особливої гостроти.

Досягати підвищення ефективності сільськогосподарських підприємств можна завдяки створенню оптимальних за розмірами виробництв, які б забезпечували вищий рівень продуктивності праці та нижчу собівартість продукції порівняно з невеликим рівнем виробництва. Площа землекористування є одним із ключових показників розмірів таких підприємств. Вона помітно впливає на рівень їх конкурентоспроможності.

Загалом, спеціалізація має доволі значний вплив на формування рівня конкурентоспроможності підприємств галузі. З її поглибленням

суб'єкти господарювання мають кращі умови для досягнення успіху в конкуренції. Водночас доволі конкурентними можуть бути й окремі багатогалузеві господарства, які працюють на засадах диверсифікації, що дає змогу їм уникати значних ризиків.

На основі здійснюваного дослідження нами доведено, що оптимальним варіантом для сільськогосподарських підприємств є застосування ними функціональних стратегій, серед яких – виробнича, маркетингова, фінансова, кадрова.

Встановлено, що в умовах, коли конкурентні переваги українських виробників сільськогосподарської продукції, пов'язані з їх собівартістю та ціною, поступово зменшуються (у перспективі ця тенденція посилюватиметься), необхідним стає використання більшою мірою нецінових інструментів конкуренції. Серед них особливу роль відіграють інновації. Їх послідовна генерація разом з умінням адаптуватися до ринкового оточення, що змінюється, створює підприємствам більші можливості для утримання на конкурентному ринку. Це сприяє як розвитку самих підприємств, так і соціально-економічному розвитку країни.

Незалежно від розміру сільськогосподарських підприємств можуть застосовувати практично всі типи інтраверсійних інноваційних стратегій, зокрема: стратегії збільшення частки на ринку, стратегії продукту з позицій підвищення його корисності та збільшення доданої вартості, стратегії підвищення продуктивності людського і ресурсного капіталу. Для середніх та великих підприємств більшою мірою рекомендовано використовувати екстраверсійні інноваційні стратегії:

- атакуючі, для підприємств із лідируючими позиціями на ринку (агрохолдингів та інших великих підприємств), які завдяки доступу до інвестицій мають кращі можливості бути початківцями в інноваціях;

- оборонні, які передбачають утримання переваги на ринку завдяки інноваційним рішенням в умовах обмеженості ресурсів;

- контратакуючі, які передбачають перехід на вищі рівні продажу завдяки модифікації та розвитку продуктів, що недоступно основним конкурентам через обмеженість їх фінансових можливостей.

Формою організації соціально-економічної діяльності підприємств, яка в останні роки застосовується у практиці управління та спрямована на формування їх конкурентних переваг, є кластери. З метою з'ясування перспектив створення кластера в сільському господарстві та очікуваних від його діяльності ефектів виокремлено дві групи передумов його функціонування:

- 1) Внутрішні передумови, що характеризують кластер і етапи його розвитку:

- особливість кластера – описує необхідність функціонування кластера, потенціал кластера, його спеціалізацію, кількість і характеристики суб'єктів, потенціал пропозиції продукції кластера порівняно з попитом на неї;

- динаміка розвитку – етап циклу життя, активність кластера, шанси і загрози, сильні та слабкі сторони, ефекти діяльності;

- відносини в кластері – тип кластера, модель управління ним, комунікації, рівень довіри між учасниками тощо.

- 2) Зовнішні передумови описують:

- роль кластера для регіону й учасників: місце в політиці розвитку регіону, очікування від діяльності кластера для регіону й учасників;

– ключові орієнтири у формуванні державної політики стовно забезпечення конкурентоспроможності учасників кластера, інноваційності його розвитку, вияву ефектів його діяльності в різних сферах;

– підтримку кластера: джерела підтримки, сферу підтримки, можливості ефективного використання підтримки.

Для сільськогосподарського кластера, як і для інших господарських утворень характерний певний цикл життя, який складається з окремих фаз: вихідного стану, кластерної ініціативи, кластеру, кластерної організації. Характеристика фаз розвитку кластера вказує на необхідні дії щодо можливості їх створення в сільському господарстві. Спеціалізація та оцінка умов діяльності сільськогосподарських підприємств та інших суб'єктів господарювання вказують, що найбільш перспективним є створення трьох кластерів, пов'язаних з аграрним сектором: плодово-овочевого, м'ясного та агротуристичного.

Необхідно опрацювати програмну концепцію системної підтримки підприємництва на сільських територіях як передумови забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. Дана концепція повинна охоплювати чотири стратегічні цілі:

1. Різноманітність і використання місцевих переваг – передбачає, що в розвитку села потрібно більше враховувати переваги місцевої природної і соціально-економічної специфіки, що сприяє формуванню унікальної пропозиції.

2. Побудова системи установ і організацій, що підтримують бізнес – визначає, що ефективно використання системи установ і організацій підтримки бізнесу створює передумови до розвитку сільського підприємництва, оптимального використання фінансової допомоги, а отже, як наслідок, підвищення конкурентоспроможності підприємств у сільських місцевостях, зокрема аграрних.

3. Стабільність і прозорість правового середовища – передбачає, що стабільні, безпечні й однозначно інтерпретовані положення правового середовища є необхідною умовою в розвитку підприємництва на сільських територіях.

4. Співробітництво суб'єктів підприємницької діяльності, громадських організацій та органів влади – передбачає, що шлях до модернізації та розвитку господарської діяльності на сільських територіях веде до необхідності налагодження комунікацій між зацікавленими сторонами, застосування в їх співпраці інформаційних технологій. Вищою формою такого співробітництва є формування кластера.

Висновки. Багатьом сільськогосподарським підприємствам притаманне вигідне географічне положення з привабливим природним середовищем, відносно дешевою робочою силою. Однак підприємства не повною мірою користуються цими перевагами. Причинами невикористання наявних резервів сільськогосподарськими підприємствами є: недостатня кількість та якість персоналу, нерациональне використання сільськогосподарських угідь, зменшення поголів'я худоби, недостатнє внесення органічних та мінеральних добрив. Невикористання резервів указує на відсутність системних заходів із формування конкурентних переваг підприємств галузі.

Умовою підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств є застосування конкурентних стратегій. Упровадження дієвого механізму формування та вибору підприємством певної стратегії з урахуванням наявного ресурсного потенціалу, зовнішнього оточення суб'єкта господарювання дасть змогу забезпечити високу економічну ефективність його діяльності та зайняти відповідні стійкі конкурентні позиції на внутрішніх і зовнішніх ринках у довгостроковій перспективі.

Важливим чинником підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств є інвестиційно-інноваційне забезпечення їх розвитку. Серед пріоритетних заходів із державної підтримки сільськогосподарських підприємств, спрямованих на підвищення їх конкурентоспроможності, вважаємо стимулювання розвитку аграрних кластерів, що в майбутньому становитиме завдання подальших наукових досліджень.

Список літератури:

1. Азоев Г.Л. Конкурентные стратегии / Г.Л. Азоев // Конкуренция: анализ, стратегия и практика. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2010. – 256 с.
2. Балабанова Л.В. Управління конкурентоспроможністю підприємств / Л.В. Балабанова, Г.В. Кривенко, І.В. Балабанова. – К. : Професіонал, 2009. – 256 с.
3. Геєць В.М. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів : [монографія] : у 2-х ч. / За ред. В.М. Геєця, А.А. Мазаракі. – К. : КНТЕУ, 2008. – Ч. 2. – 273 с.
4. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
5. Дудар Т.Г. Формування ринку конкурентоспроможної агропродовольчої продукції: теорія, методика, перспективи : [монографія] / Т.Г. Дудар, В.Т. Дудар – Тернопіль : Економічна думка, 2009. – 246 с.
6. Дусановський С.Л. Економічні аспекти формування крупнотоварного виробництва / С.Л. Дусановський // Збірник наукових праць Львівського національного аграрного університету. – 2010. – № 4. – С. 47–52.
7. Кулешова Г.М. Конкуренція і конкурентоспроможність в агропромисловому виробництві / Г.М. Кулешова // Економіка АПК. – 2008. – № 3. – С. 126–132.
8. Куць Т.В. Конкурентоспроможність виробництва насіння ріпаку та продуктів його переробки в Україні / Т.В. Куць // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2011. – Вип. 163. – Ч. 2. – С. 112–119.
9. Липчук В.В. Форми господарювання в сільському господарстві Карпат : [монографія] / В.В. Липчук, Н. Штогринець. – Чернівці : Місто, 2015. – 207 с.
10. Лопатинський Ю.М. Детермінанти конкурентоспроможності сільськогосподарських товаровиробників / Ю.М. Лопатинський // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2008. – № 26. – С. 73–76.
11. Малік М.І. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми / М.І. Малік, О.А. Нужна. – К. : ННЦ ІАС, 2007. – 270 с.
12. Месель-Веселяк В.Я. Підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки України / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК – 2007. – № 12. – С. 8–14.
13. Пархомець М.К. Організаційно-економічний механізм забезпечення дохідності сільськогосподарських підприємств: теорія, методика, практика : [монографія]. / М.К. Пархомець, В.В. Гудак. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – 256 с.

14. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М. : Вильямс. – 2000. – 495 с.
15. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное / Д. Рикардо. – М. : Эксмо, 2009. – 960 с.
16. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции / Дж. Робинсон. – М. : Прогресс, 1986. – 472 с.
17. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд ; пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
18. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Маркет ДС, 2008. – 432 с.
19. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции (Реориентация теории стоимости) / Э. Чемберлин ; пер. с англ. Э.Г. Лейкина и Л.Я. Розовского ; под ред. Ю. Ольевича. – М. : Экономика, 1996. – 351 с.
20. Черевко Д.Г. Конкурентоспроможність підприємства як характеристика його економічного стану / Д.Г. Черевко // Економіка АПК. – 2009. – № 6. – С. 114–121.
21. Шпичак О.М. Економіко-організаційні проблеми якості сільськогосподарської продукції та продовольства / О.М. Шпичак // Економіка АПК. – 2010. – № 11. – С. 51–59.
22. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика : [учебно-практическое пособие] / А.Ю. Юданов. – М. : ГНОМ-ПРЕСС, 1998. – 384 с.
23. Яців І.Б. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств : [монографія] / І.Б. Яців. – Львів : Український бестселер, 2013. – 427 с.

Прокопец Л. В.

Черновицкий национальный университет имени Юрия Федьковича

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

Исследована сущность конкуренции и конкурентоспособности предприятий и особенности в сельском хозяйстве. Осуществлена классификация факторов конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий. Проанализированы условия и закономерности формирования конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий, систематизированы методические подходы к оценке ее уровня. Обоснована роль инвестиционного развития предприятий в обеспечении конкурентоспособности и намечены основные направления совершенствования инновационной политики. Обоснованы принципы применения сельскохозяйственными предприятиями основных конкурентных стратегий, связанных с их инновационно-инвестиционным развитием. Сформулированы предложения по обеспечению условий конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, сельское хозяйство, сельскохозяйственная продукция, конкурентная стратегия, инновации, инвестиции.

Prokopets L. V.

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Summary

In the article the essence of competition, enterprises competitiveness and peculiarities of agriculture were explored. Implemented the classification of factors of the agricultural enterprises' competitiveness. Analyzed the conditions and the regularities of the formation of the agricultural enterprises' competitiveness. Substantiated the role of investment development of the enterprises to ensure competitiveness and outlined the main directions of innovation policy improvement. Grounded the principles of the applying the main competitive strategies by agricultural enterprises related to their innovation and investment development. Formulated the offers to ensure conditions of improving the agricultural enterprises competitiveness.

Key words: competition, competitiveness, agriculture, agricultural products, competitive strategy, innovation and investment.

УДК [338.432:631.115]

Сагачко Ю. М.

Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТВАРИННИЦТВА В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті йдеться про результати досліджень і публікацій щодо стратегічного управління розвитком тваринництва в аграрних підприємствах, застосування комплексних, планомірних і обґрунтованих послідовних рішень і дій, що передбачає побудову механізмів стратегічного управління розвитком для їх втілення на практиці. Дано авторське бачення поняття «стратегічне управління розвитком», а також розроблено організаційно-економічний механізм стратегічного управління розвитком галузевої структури в аграрних підприємствах із пріоритетами зростання тваринницької галузі.

Ключові слова: стратегія, галузева структура, стратегічне управління розвитком, організаційно-економічний механізм, тваринництво.

Постановка проблеми. Реформування економіки України за роки незалежності здійснювалося без належного наукового обґрунтування та аналізу можливих наслідків, що призвело до загальної кризи в сільському господарстві і позначилося передусім на стані тваринництва. Пріоритетним завданням агропромислового комплексу є забезпечення населення країни тваринницькою продукцією. Світовий досвід розвинених країн показує, що збільшити виробництво тваринницької продукції і поліпшити її якість можна на основі прийняття стратегічних пріоритетів розвитку галузі тваринництва. Сьогодні в Україні немає іншого шляху, крім зміни пріоритетів у розвитку агропромислового виробництва в напрямі тваринництва. Тваринництво є важливим джерелом формування продовольчих ресурсів, яке згідно з особливою виробничою значущістю і специфікою галузевої структури має стати стабілізатором соціально-економічної ситуації, сприяти створенню власного потенціалу й умов для розширеного відтворення у більшості галузей національної економіки. Стійке ефективне функціонування підприємств АПК, їх економічне зростання і розвиток визначаються науково обґрунтованим вибором стратегічних орієнтирів, що дають змогу найкращим чином реалізувати ресурсний потенціал.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем, пов'язаних із розробкою стратегії підприємства та стратегічним управлінням, здійснювалися багатьма вченими. Щодо змісту та різновидів стратегій у літературі зі стратегічного менеджменту існують різні погляди. В американській науковій літературі прийнято розділяти старий і новий підходи до визна-

чення стратегії. Старий підхід базується на концепції стратегічного планування, яке поклало початок розвитку стратегічного менеджменту. Для цього підходу характерним є визначення стратегії як плану, а процесу її формування – як довгострокового планування. А. Чендлер розглядав стратегію як визначення базових довгострокових цілей та орієнтирів підприємства, вибір основних дій і забезпечення необхідних ресурсів для досягнення таких цілей. Основним процесом у виборі

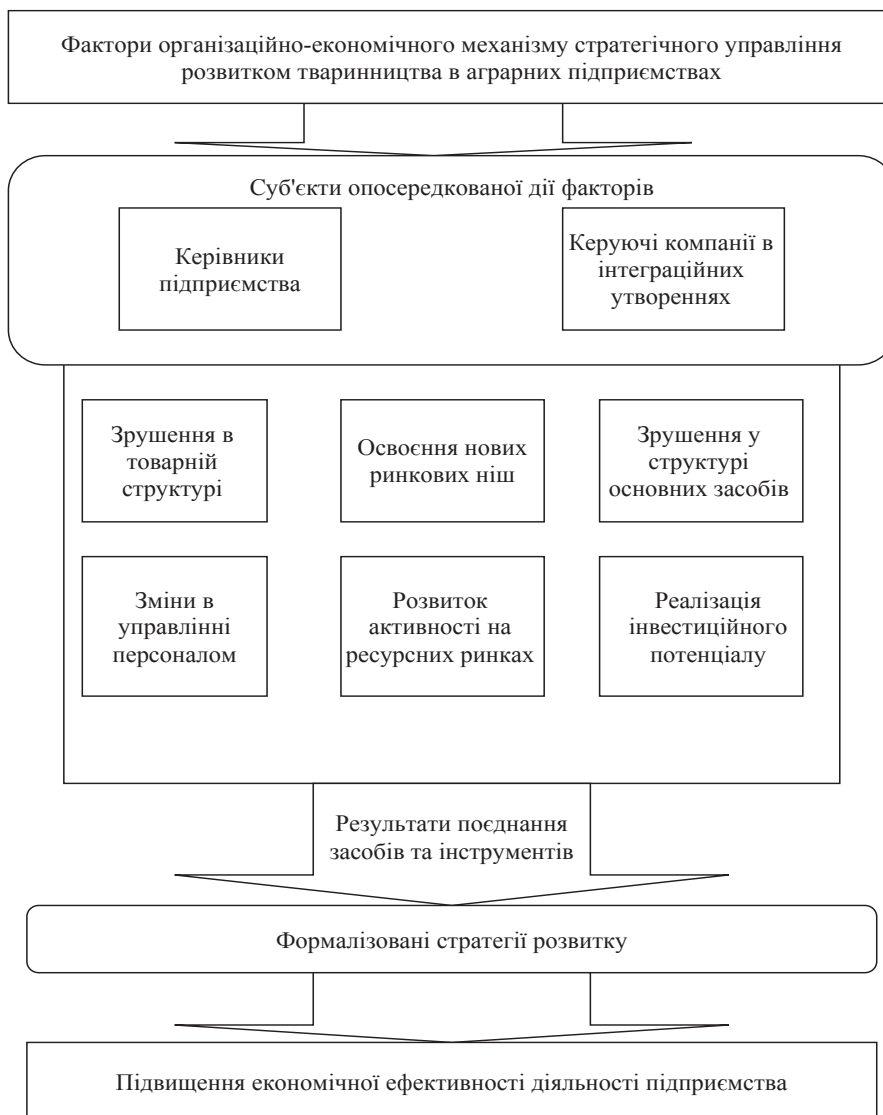


Рис. 1. Організаційно-економічний механізм стратегії управління розвитком галузевої структури аграрних підприємств

і розробці стратегії він називав раціональне планування. Такої ж концепції дотримуються інші американські фахівці [1].

Новий підхід до стратегічного управління пов'язаний з дослідженнями стратегічного управління Р. Мінцберга, І. Ансоффа, М. Портера, П. Друкера [2–5]. Р. Мінцберг дав розгорнуте визначення терміна «стратегія», виділивши в ній п'ять взаємопов'язаних визначень: стратегія як план; стратегія як прийом; стратегія як патерн (принцип поведінки, стійка схема дій); стратегія як позиція та як перспектива, а також деякі їх взаємозв'язки. І. Ансофф розглядає стратегію як набір правил для прийняття рішень, якими організація керується у своїй діяльності. На думку М. Портера, розвиток системи управління і виробництва включає в себе багатогранну діяльність, яка підходила би будь-якому підприємству, тобто робити те ж, що і конкуренти, але робити це краще.

Мета статті полягає у розкритті сутності стратегічного управління розвитком тваринництва і особливостей формування стратегій аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі функціонування аграрних підприємств усе більш необхідним стає стратегічне бачення шляхів розвитку, забезпечення стійкого економічного зростання в довгостроковій перспективі. На перший план виходять саме стратегічні аспекти діяльності.

Стратегія розвитку аграрних підприємств на найближчу і подальшу перспективи повинна забезпечити збалансоване, ефективне агропромислове виробництво, яке функціонує на інноваційній основі, раціональних відносинах власності, досконалій структурі виробництва й управління, а також соціальні умови, що сприяють гідному рівню життя для трудівників українського села. Поетапне здійснення головних стратегічних напрямів розвитку підприємств АПК дасть змогу не тільки відновити агропромислове виробництво, але й забезпечити продовольчу незалежність країни.

І як зазначає В.Я. Амбросов [6], стратегічна направленість розвитку сільськогосподарських підприємств на перспективу повинна передбачати рішучий перехід до інтенсивних методів розвитку виробництва, прискорення освоєння досягнень науково-технічного прогресу.

Своєю чергою, використання досягнень науково-технічного прогресу через великотоварні підприємства повинно стати вирішальним чинником відродження та інтенсивного розвитку агропромислового виробництва. І саме в умовах інтенсивного ведення всіх галузей тваринництва є можливість забезпечити достатню конкурентоспроможність продукції за рахунок зростання продуктивності поголів'я, скорочення затрат ресурсів та праці на одиницю продукції, підвищення її якості.

Вирішення проблем пов'язаних із підвищенням ефективності розвитку тваринництва, неможливе без прийняття певних структурних зрушень на мікрорівні. Своєю чергою, ці зрушення мають бути орієнтовані передусім на забезпечення рівня економічної ефективності, адекватного завданням розширеного відтворення авансованого капіталу аграрних підприємств. У сучасних умовах досягнення останнього ускладнюється об'єктивними і суб'єктивними обставинами зовнішнього і внутрішнього характеру. Це передбачає застосування комплексних, планомірних та обґрунтованих послідовних рішень і дій, побудову механізмів стратегічного управління розвитком для їх втілення на практиці.

Під поняттям «стратегічне управління розвитком» на основі узагальнення наукових позицій різних дослідників і співвіднесення його з предметно-об'єктивною сферою і напрямом нашого дослідження ми розуміємо систему інструментів, важелів, факторів, дій, об'єктів, взаємозв'язків і суб'єктів їх опосередкування, поєднання яких забез-



Рис. 2. Алгоритм послідовної імплементації стратегій розвитку тваринництва в аграрних підприємствах

печує перехід економічної системи підприємства з одного стану до іншого у напрямі спрощення досягнення тих чи інших цілей діяльності. Враховуючи завдання, які повинні бути вирішені в контексті реставрації тваринницької галузі, такими цілями повинні стати підвищення обсягів виробництва продукції тваринництва в аграрних підприємствах на тлі зростання рівня економічної ефективності даного напрямку діяльності.

Формалізувати архітектуру організаційно-економічного механізму стратегічного управління розвитком галузевої структури в аграрних підприємствах із пріоритетами зростання тваринницької галузі можна у спосіб, представлений на рис. 1. При цьому перехід системи з одного стану в інший буде характеризуватися підвищенням економічної ефективності функціонування аграрних підприємств, досягнення якого буде забезпечуватися змінами в галузевій структурі. Останнє також значною мірою підвищить рівень розвитку економічного потенціалу підприємств.

Вибір стратегії має ґрунтуватися на оцінці стратегічних альтернатив розвитку у співставленні з потенційними можливостями суб'єктів – учасників інтеграційного процесу. Своєю чергою, застосування обраної стратегії є результатом дії механізму стратегічного управління розвитком тваринництва в аграрних підприємствах.

Загальновідомо, що кожна окрема стратегія передбачає постановку та вирішення цілої низки стратегічних завдань. Кожне стратегічне завдання – це проблема, пов'язана з наступними подіями у зовнішньому та внутрішньому середовищах об'єкта стратегічного вибору, які можуть впливати на його здатність досягати поставленої цілі.

Висновки. Стратегія розвитку тваринницьких галузей має бути спрямована на: підвищення

рівня інтенсифікації, концентрації і спеціалізації виробництва та відновлення роботи придатних до подальшої експлуатації тваринницьких ферм і комплексів, формування оптимальних за розмірами тваринницьких ферм; істотне підвищення продуктивності худоби і птиці на основі поліпшення якісного складу поголів'я, охоплення селекційно-племінною роботою селянських і фермерських господарств; розвиток комбікормової промисловості і виробництва комбікормів для забезпечення товаровиробників повноцінними комбікормами та білково-вітамінними добавками; впровадження ефективних ресурсозберігаючих технологій виробництва продукції тваринництва; зміцнення матеріально-технічної бази тваринництва через удосконалення практики фінансового лізингу, залучення кредитних ресурсів шляхом застосування механізму їх здешевлення за рахунок бюджетних коштів; посилення підтримки виробництва продукції тваринництва шляхом збільшення державних дотацій на метричну одиницю товарної продукції і збереження маточного поголів'я; розвиток інтеграції сільськогосподарських підприємств із промисловими структурами і банківськими установами, які здатні вкладати кошти в сільськогосподарське виробництво; стимулювання розвитку сільськогосподарських виробничих кооперативів та приватних підприємств із переробки та збуту продукції тваринництва, сервісних формувань із селекції та відтворення худоби; вдосконалення інфраструктури ринків тваринницької продукції, стимулювання торгівлі через заготівельно-збутові кооперативи, аукціони живої худоби; проведення економічно обґрунтованої зовнішньоекономічної політики щодо продукції тваринництва.

Список літератури:

1. Мартиненко М.М. Стратегічний менеджмент : [підручник для студентів вузів] / М.М. Мартиненко, І.А. Ігнатієва. – К. : Каравела, 2006. – 319 с.
2. Минцберг Г. Стратегический процесс. Концепции. Проблемы. Решения / Г. Минцберг, Дж.Б. Куинн, С. Гошал. – СПб. : Питер, 2001. – 688 с.
3. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; сокр. пер. с англ. ; под ред. Л.И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
4. Портер М.Э. Конкуренция / М.Э. Портер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2001. – 495 с.
5. Друкер П.Ф. Энциклопедия менеджмента / П.Ф. Друкер пер. с англ. – М. : Вильямс, 2004. – 432 с.
6. Амбросов В.Я. Організаційна стратегія сільськогосподарських підприємств : [монографія] / В.Я. Амбросов. – Харків : ХНТУСГ, 2009. – 316 с.

Сагачко Ю. Н.

Харьковский национальный технический университет сельского хозяйства имени Петра Василенка

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ЖИВОТНОВОДСТВА В АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Резюме

В статье идет речь о результатах исследований и публикаций относительно стратегического управления развитием животноводства в аграрных предприятиях, которое предполагает применение комплексных, планомерных и обоснованных последовательных решений и действий, построение механизмов стратегического управления развитием для их воплощения на практике. Дано авторское понимание понятия «стратегическое управление развитием», а также разработан организационно-экономический механизм стратегического управления развитием отраслевой структуры в аграрных предприятиях с приоритетами роста животноводческой отрасли.

Ключевые слова: стратегия, отраслевая структура, стратегическое управление развитием, организационно-экономический механизм, животноводство.

Sagachko Y. N.

Petro Vasilenko Kharkiv National Technical University of Agriculture

STRATEGIC MANAGEMENT DEVELOPMENT OF LIVESTOCK FARMING IN AGRICULTURAL ENTERPRISES

Summary

The article deals with the results of studies and publications regarding the strategic management development of livestock farming in agricultural enterprises, which involves the use of comprehensive, systematic and reasoned sequential decisions and actions that involve the construction of the mechanisms of strategic management development to implement them in practice. Given the authors' view on the concept of "strategic management development", as well as made the organizational and economic mechanism of strategic management development of industrial structure in agricultural enterprises with the priorities of the growth of the livestock farming industry.

Keywords: strategy, industry structure, strategic management development, organizational-economic mechanism, livestock farming.

УДК 330.837

Могилова А. Ю.

Соловейчик В. А.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГУ У СФЕРІ КУЛЬТУРИ ТА МИСТЕЦТВ

Проаналізовано ретроспективний розвиток сфери культури та мистецтв України. Визначено особливості організації маркетингу мистецькими організаціями. Проаналізовано зарубіжний досвід організації маркетингу для просування культурного продукту. В аспекті підвищення конкурентоспроможності продукту у сфері культури та мистецтв широко представлено комунікаційні засоби Інтернет.

Ключові слова: маркетинг, діяльність, культура, мистецтво, характерні особливості, комунікації.

Постановка проблеми. Серед сучасних проблем у соціально-культурній сфері в Україні можна віднести зменшення попиту, недостатнє фінансування та неефективне використання бюджетних ресурсів, неузгодженість між сучасними тенденціями розвитку культури та офіційними напрямками культурної політики нашої держави. Все це стає причиною низького рівня духовності та культури суспільства.

Як стверджує Держкомстат України, станом на 2014 р. кількість театрів за період незалежності країни зменшилась із 125 до 113, відповідно, зменшилась і кількість відвідувачів. У період із 1990 р., навпаки, збільшилась кількість концертних організацій – до 73 та музеїв – до 543, однак тенденція відвідування цих закладів усе одно з кожним роком зменшується. Незважаючи на загальне зростання кількості виданих книг, відкритих галерей та кінотеатрів, загальний стан культурно-мистецької сфери вимагає докорінних змін [2].

Враховуючи сучасний розвиток економіки послуг, можна стверджувати, що культура та мистецтво починають відігравати визначальну роль у розвитку суспільства. Ринок професійного мистецтва починає розглядатися як важливий ресурс економіки – пріоритет стратегічного розвитку сучасного суспільства. Розробляються управлінські технології безпосередньо для культурного виробництва, які дають змогу отримувати економічну вигоду від використання культурних продуктів. Отримувати розвиток різноманітна індустрія культурних послуг зі своїми ринковими механізмами регулювання, формування і задоволення попиту, орієнтацією на споживача. Заклади культури поступово впроваджують технології маркетингу, пристосовуючи їх до своєї діяльності [3, с. 94].

В Україні для вирішення проблем у культурно-мистецькій сфері та просування на ринку державних або комерційних осередків культури постає необхідність використання маркетингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Маркетинг на теренах України з'явився лише у 90-х роках минулого століття, у той час як в Європі та Америці вже давно досліджувався та широко застосовувався на підприємствах різних сфер діяльності. Через це необхідним є використання закордонних напрацювань в Україні для просування культурно-мистецьких організацій.

Вперше питання існування маркетингу в сфері культури розглянув американський економіст Ф. Котлер у 1967 р. Він стверджував, що всі організації культури, будь то музеї, концертні зали, бібліотеки або університети, виробляють культурні товари. Тепер усі ці організації розуміють, що повинні боротися як за увагу споживача, так і за свою власну долю національних ресурсів. Іншими словами, вони стикаються з проблемою маркетингу.

У подальші роки маркетинг у сфері культури досліджували та присвячували цій темі свої роботи М. Моква, Т. Левітт, К. Дігглз, Дж. Мелілло та багато інших.

На думку Дж. Мелілло, виконавські мистецтва в силу своєї надзвичайно художньої природи вимагають трансформації механізмів маркетингу, перш ніж ці механізми будуть включені в творчий процес. Тільки тоді вони будуть готові до пошуку публіки для тієї чи іншої події в галузі виконавства.

Згідно з Т. Левіттом, головною метою маркетингу у сфері мистецтв є введення відповідної кількості людей у відповідну форму контакту з митцем

Sagachko Y. N.

Petro Vasilenko Kharkiv National Technical University of Agriculture

STRATEGIC MANAGEMENT DEVELOPMENT OF LIVESTOCK FARMING IN AGRICULTURAL ENTERPRISES

Summary

The article deals with the results of studies and publications regarding the strategic management development of livestock farming in agricultural enterprises, which involves the use of comprehensive, systematic and reasoned sequential decisions and actions that involve the construction of the mechanisms of strategic management development to implement them in practice. Given the authors' view on the concept of "strategic management development", as well as made the organizational and economic mechanism of strategic management development of industrial structure in agricultural enterprises with the priorities of the growth of the livestock farming industry.

Keywords: strategy, industry structure, strategic management development, organizational-economic mechanism, livestock farming.

УДК 330.837

Могилова А. Ю.

Соловейчик В. А.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГУ У СФЕРІ КУЛЬТУРИ ТА МИСТЕЦТВ

Проаналізовано ретроспективний розвиток сфери культури та мистецтв України. Визначено особливості організації маркетингу мистецькими організаціями. Проаналізовано зарубіжний досвід організації маркетингу для просування культурного продукту. В аспекті підвищення конкурентоспроможності продукту у сфері культури та мистецтв широко представлено комунікаційні засоби Інтернет.

Ключові слова: маркетинг, діяльність, культура, мистецтво, характерні особливості, комунікації.

Постановка проблеми. Серед сучасних проблем у соціально-культурній сфері в Україні можна віднести зменшення попиту, недостатнє фінансування та неефективне використання бюджетних ресурсів, неузгодженість між сучасними тенденціями розвитку культури та офіційними напрямками культурної політики нашої держави. Все це стає причиною низького рівня духовності та культури суспільства.

Як стверджує Держкомстат України, станом на 2014 р. кількість театрів за період незалежності країни зменшилась із 125 до 113, відповідно, зменшилась і кількість відвідувачів. У період із 1990 р., навпаки, збільшилась кількість концертних організацій – до 73 та музеїв – до 543, однак тенденція відвідування цих закладів усе одно з кожним роком зменшується. Незважаючи на загальне зростання кількості виданих книг, відкритих галерей та кінотеатрів, загальний стан культурно-мистецької сфери вимагає докорінних змін [2].

Враховуючи сучасний розвиток економіки послуг, можна стверджувати, що культура та мистецтво починають відігравати визначальну роль у розвитку суспільства. Ринок професійного мистецтва починає розглядатися як важливий ресурс економіки – пріоритет стратегічного розвитку сучасного суспільства. Розробляються управлінські технології безпосередньо для культурного виробництва, які дають змогу отримувати економічну вигоду від використання культурних продуктів. Отримувати розвиток різноманітна індустрія культурних послуг зі своїми ринковими механізмами регулювання, формування і задоволення попиту, орієнтацією на споживача. Заклади культури поступово впроваджують технології маркетингу, пристосовуючи їх до своєї діяльності [3, с. 94].

В Україні для вирішення проблем у культурно-мистецькій сфері та просування на ринку державних або комерційних осередків культури постає необхідність використання маркетингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Маркетинг на теренах України з'явився лише у 90-х роках минулого століття, у той час як в Європі та Америці вже давно досліджувався та широко застосовувався на підприємствах різних сфер діяльності. Через це необхідним є використання закордонних напрацювань в Україні для просування культурно-мистецьких організацій.

Вперше питання існування маркетингу в сфері культури розглянув американський економіст Ф. Котлер у 1967 р. Він стверджував, що всі організації культури, будь то музеї, концертні зали, бібліотеки або університети, виробляють культурні товари. Тепер усі ці організації розуміють, що повинні боротися як за увагу споживача, так і за свою власну долю національних ресурсів. Іншими словами, вони стикаються з проблемою маркетингу.

У подальші роки маркетинг у сфері культури досліджували та присвячували цій темі свої роботи М. Моква, Т. Левітт, К. Дігглз, Дж. Мелілло та багато інших.

На думку Дж. Мелілло, виконавські мистецтва в силу своєї надзвичайно художньої природи вимагають трансформації механізмів маркетингу, перш ніж ці механізми будуть включені в творчий процес. Тільки тоді вони будуть готові до пошуку публіки для тієї чи іншої події в галузі виконавства.

Згідно з Т. Левіттом, головною метою маркетингу у сфері мистецтв є введення відповідної кількості людей у відповідну форму контакту з митцем

і при цьому домогтися найкращого фінансового результату, сумісного з досягненням цієї мети.

Визначення К. Дігглза зазначає, що маркетинг у галузі культури і мистецтва, по суті, спрямований на поширення художнього продукту одночасно з досягненням найкращих фінансових результатів. Кінцева мета швидше художня, ніж фінансова. Комерційний сектор створює продукт відповідно до запитів споживачів; художній же прагне передусім створити продукт, а потім намагається знайти відповідних покупців.

М. Моква підкреслює, що маркетинг не повинен диктувати художнику, як створювати твір мистецтва: роль маркетингу – звести творіння й інтерпретації митця із відповідною аудиторією [4, с. 25].

Використання маркетингу мистецькими організаціями передбачає переорієнтацію всіх напрямів їх діяльності на можливості конкретного покупця або користувача послугою, тобто орієнтуватися на вимоги ринку.

Мета статті полягає у визначенні особливостей маркетингу у сфері мистецтв, розробка рекомендацій щодо покращення маркетингової діяльності культурних організацій в Україні відповідно до накопиченого досвіду зарубіжних країн та до сучасних тенденцій розвитку комунікаційних засобів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У галузі культури і мистецтва ринок складають такі суб'єкти:

1) організації культури і мистецтва, що створюють умови для творчості або реалізують саме творчість;

2) споживачі, які бажають задовольняти свої культурні потреби;

3) дистриб'ютори, що розповсюджують мистецькі продукти;

4) держава, що створює законодавчу базу та інші інституціональні умови існування культури та мистецтва;

5) спонсори (різні комерційні і некомерційні організації, що фінансують сфери культури та мистецтва) [7].

Українське мистецтво бере свій початок з прадавніх часів, коли на території України мешкали кочівні дикі народи. У подальші роки культурно-мистецький розвиток на теренах нашої країни тільки набирає обертів. Переймаються різні стилі, що зароджуються в тогочасній Європі, такі як візантійський, готичний, ренесанс, барокко, рококо, класичний стиль, модерн та багато інших. В Україні ці стилі набувають певного українського колориту та відображаються в різних напрямках мистецтва: живописі, літературі, театрі, архітектурі тощо.

Зрозумівши необхідність використання маркетингу та його суть, українським мистецьким організаціям необхідно чітко визначити ціль та об'єкт своєї маркетингової діяльності.

Об'єктом маркетингового просування в різних умовах культури є культурний продукт, до якого слід відносити послугу, виконувану в певному форматі, що пропонується споживачу [5, с. 4].

Виведення мистецького продукту на ринок починається не з вивчення ринку, а з вивчення самого продукту, його особливостей та якісних характеристик, тому що саме від попиту на мистецький продукт залежить діяльність усієї культурної організації. Після вивчення організація приймає рішення щодо особливостей маркетингового комплексу [6].

У сфері культури до мистецьких продуктів відносять:

1) творіння культурно-історичної спадщини, а саме:

– твори монументального мистецтва, що мають матеріальну форму, яку надав автор природним або штучним матеріалам (об'єкти архітектури, скульптура);

– театральне мистецтво (образи, представлені на сцені);

– твори образотворчого мистецтва (мальовничі, графічні);

– музичне мистецтво (образи, що відображають дійсність у звукових художніх формах);

– види суспільної свідомості (ідеології, філософські, естетичні, моральні та інші відомості, наукові концепції);

– явища суспільно-психологічного характеру (громадська думка, ідеали);

2) основні засоби представлення культурної та історичної спадщини (музеї, концертні зали, галереї тощо);

3) підсумки та результати діяльності у сфері культури (експозиційні, виставкові, концертні, експозиції, концертні, масово-народні заходи тощо) [5, с. 4].

До основних цілей маркетингу культурно-мистецької установи можна віднести:

– збільшення попиту на пропонований культурний продукт;

– збільшення споживчої задоволеності;

– збільшення цінності мистецького продукту;

– збільшення прибутку та ін.

Слід зауважити, що визначення об'єкту та встановлення цілей має відбуватися з урахуванням елементів та принципів маркетингу.

Елементами маркетингу у сфері культури є:

1) планування ринкового продукту (включаючи розробку упаковки та торгової марки);

2) ціноутворення;

3) розміщення товару;

4) просування товару (реклама, PR);

5) обслуговування;

6) збір та аналіз даних [1].

До основних принципів маркетингового управління у сфері культури відносять:

1) ретельне і всебічне вивчення ринку культурних послуг виходячи з наявних потреб і переваг споживачів;

2) цілеспрямований вплив на ринок мистецьких послуг із метою формування платоспроможного попиту на певні види послуг;

3) пристосування поточної діяльності організації до вимог ринку;

4) розробка та впровадження таких видів послуг, які відповідають споживчим інтересам населення.

Для організацій, які здійснюють свою діяльність у сфері культури, використання маркетингового підходу означає розробку, реалізацію та оцінку інноваційних технологій культурно-мистецької діяльності за допомогою вивчення вимог потенційних споживачів у сфері та на території, яку охоплює діяльністю організації. Впровадження маркетингового підходу в діяльність організацій сфери культури передбачає реалізацію певної маркетингової стратегії, що бере на себе функцію оптимізації діяльності організацій. Цим самим забезпечується гармонізація інтересів між установами культури та частиною населення, яка їм обслуговується [7].

На культурно-мистецькому ринку також важливим є розуміння комплексу маркетингу, де до класичного закону «4 P» (продукт, ціна, місце

та просування) деякі маркетингологи пропонують додати ще три «Р»:

1) People. Люди в культурних послугах є головним складником. У цій позиції взаємодіють і творець, і посередник (продюсер, імпресаріо, арт-дилер, куратор), і споживач (цільова аудиторія).

2) Physical evidence. Фізична присутність під час отримання мистецької послуги є обов'язковою як під час отримання будь-якої іншої послуги.

3) Process. Процес – послуга передбачає більшу чи меншу тривалість у часі. Важливий ефект присутності в момент скоєння всієї послуги [6].

У просуванні культурного продукту, як і будь-якого іншого, використовують ті ж засоби комунікації: рекламу, стимулювання збуту, персональний продаж, PR та прямиий маркетинг.

Під час розгляду особливостей просування продуктів культурно-мистецьких закладів слід ураховувати специфіку просування продукту культури і фактори, які безпосередньо впливають на якість та ефективність маркетингових комунікацій у культурній і дозвільній сферах. До певної специфіки маркетингової діяльності установи культури можна віднести обов'язкову взаємодію з аудиторією, а також свою власну пряму участь у роботі підприємства [5, с. 4, 5].

Для просування в культурній сфері вигідніше та ефективніше використовувати глобальну мережу Інтернет, яку вже давно широко застосовують у своїй маркетинговій діяльності зарубіжні мистецькі організації.

У середині 90-х років ХХ ст. американські, а потім і європейські мистецькі організації почали плавно перебиратися в мережу Інтернет. Розвиток і поширення Інтернету та WWW раз і назавжди поставили під сумнів довговічність та ефективність традиційного поширення сучасного мистецтва. Особливостями Всесвітньої павутини, а саме можливістю працювати з відцифрованими відео-, аудіотекстом та зображенням, які розташовуються на різних віддалених серверах, сьогодні користуються більшість мистецьких інституцій по всьому світу. І хоча галереї, музеї та центри сучасного мистецтва продовжують працювати у звичайному режимі в реальному житті, до їх діяльності також додані сучасні електронні засоби комунікації [9].

Для просування в глобальній мережі мистецька організація може використовувати різні інструменти, такі як:

1. Веб-сайт – це перше та саме головне, що необхідно створити та підтримувати будь-якій компанії, яка хоче просувати себе в глобальній мережі.

2. Онлайн-платформи – віртуальний простір, на якому можливо повністю описати суть і напрям мистецької діяльності, представити мистецький продукт [8]. Яскравим прикладом є проєкт Google Art Project, який є онлайн-платформою, завдяки якій користувачі з усього світу, перебуваючи вдома, можуть мати доступ до зображень творів мистецтва різних галерей і музеїв у високій якості [9].

3. Онлайн-магазини, аукціони та ярмарки дають можливість представляти та продавати твори мистецтва у режимі реального часу у будь-

якій точці світу. Наприклад, у січні 2011 р. відбувся перший віртуальний художній ярмарок Vip Art Fair, на якій були представлені роботи з колекцій провідних галерей світу, таких як White Cube London, Gagosian Gallery New-York і багатьох інших. Як і на традиційних художніх ярмарках, тут продавалися вхідні квитки і надавалися вся інформація і послуги, супутні звичайному ярмарку, з тією лише різницею, що твори мистецтва побачити можна було тільки он-лайн. Утім, організатори надали для цього технологічні можливості, що перевершують усі раніше відомі способи.

4. Блоги та відеоблоги. Культурні організації або самі митці можуть вести свої блоги або відео-блоги як журналісти для будь-яких онлайн-ресурсів. Такий варіант, за своєю суттю нічим не відрізняється від звичайних ЗМІ. З точки зору просування важливо те, що різноманітні блоги – це реальна можливість заявити про себе і свою творчість, знайти своїх шанувальників і послідовників, вести пряму комунікацію з публікою, формуючи свій власний імідж.

5. Соціальні мережі є також дієвим інструментом просування мистецького продукту. Вони дають можливість об'єднати користувачів у групи за спільними інтересами, що полегшує пошук цільової аудиторії, та в режимі он-лайн вести спілкування, розсилати оповіщення тощо.

6. Тематичні сайти (Art Review, Art Slant, Art Myspace та багато інших), які є інтерактивними інформаційно-розважальними порталами про мистецтво, що включають численний функціонал – соціальні мережі, блоги, пости, мультимедійні сервіси і т. п., у тому числі створюються самими користувачами.

Використання Інтернету дає можливість підвищити лояльність споживачів, вступаючи з ними в комунікацію через мережу – це дешевше й ефективніше, адже глобальна мережа надає можливість точної статистики і таргетингу (від англ. target – мета) цільової аудиторії. Наприклад, можна поставити спеціальний лічильник і точно знати, скільки користувачів заходило на ваш сайт, або, виклавши ролик в YouTube, у будь-який час мати точну інформацію про кількість користувачів, які його подивилися [8].

Висновки. Враховуючи вищезазначене, можна дійти однозначного висновку про те, що в Україні установам культури необхідно змінювати підхід до просування. Для цього можна запропонувати використовувати накопичений досвід закордонних мистецьких організацій. Просування культурного продукту має проходити в активній взаємодії всіх елементів маркетингової комунікації, у тому числі просування через мережу Інтернет, оскільки дане просування дає можливість охопити велику аудиторію за невеликий проміжок часу, постійно підтримувати з нею зв'язок, незважаючи на географічне положення і при цьому витрачаючи мінімум коштів. Тому використання глобальної мережі може зробити український мистецький продукт конкурентоздатним не тільки на теренах нашої держави, а й далеко за її межами.

Список літератури:

1. Воронкова В.Г. Маркетинг соціальних послуг : [навч. посіб. для студ. вузів] / В.Г. Воронкова. – Київ : Професіонал. – 2008. – 575 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1333122259309/marketing/marketing_poslug_sferi_kulturi
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Канащук Т.Н. Маркетинг у сфері театрального мистецтва / Т.Н. Канащук // Омський науковий вісник. – 2013. – № 2(116). – С. 94–96.

4. Колбер Ф. Маркетинг культури та мистецтва / Ф. Колбер, Ж. Нантеля ; пер з англ. Л. Мочалова. – СПб. : Арт-пресс, 2004. – 256 с.
5. Ларіна А.В. Особливості рекламного просування культурного продукту в системі маркетингу соціально-культурної сфери / А.В. Ларіна // APRIORI. Серія: Гуманітарні науки. – 2015. – № 4. – С. 1–12.
6. Маркетинг у сфері культури [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lomonosov-fund.ru/enc/ru/encyclopedia:0128963>
7. Платонова Ю.Ю. Особливості маркетингу у сфері культури / Ю.Ю. Платонова // Два комсомольці. – 2012. – С. 142–145 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.moluch.ru/conf/econ/archive/56/2793>
8. Просування художника в Інтернеті [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://artandyou.ru/category/practice/post/v_internete
9. Сучасне мистецтво в Інтернеті [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://art-news.com.ua/sovremennoe-iskusstvo-i-internet>

Могилова А. Ю.
Соловейчик В. А.

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ И ИСКУССТВ

Резюме

Проанализировано ретроспективное развитие сферы культуры и искусств Украины. Определены особенности организации маркетинга художественными организациями. Проанализирован зарубежный опыт организации маркетинга для продвижения культурного продукта. В аспекте повышения конкурентоспособности продукта в сфере культуры и искусств широко представлены коммуникационные средства Интернет.

Ключевые слова: маркетинг, деятельность, культура, искусство, характерные особенности, коммуникации.

Mogilova A. Y.
Soloveychik V. A.

Oles Honchar Dnipropetrovsk National University

FEATURES OF MARKETING DEVELOPMENT IN THE FIELD OF CULTURE AND ARTS

Summary

The retrospective development of culture and arts of Ukraine was analyzed. The features of the organization of arts organizations marketing are defined. International experience in marketing organization for the promotion of cultural product was analyzed. Online communication tools are well represented in the aspect of increasing the product's competitiveness in the field of culture and the arts.

Keywords: marketing, activities, arts and culture, features, communication.

УДК 664:005.936.43

Станьковська І. М.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ВИРОБНИЦТВА ТА НАДАННЯ ПОСЛУГ ПІДПРИЄМСТВАМИ ПЕК ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Досліджено можливість розвитку конкуренції на ринку енергоресурсів України. Проведено аналіз сучасних підходів до управління якістю. Обґрунтовано застосування найбільш прийнятних підходів до управління якістю в системі виробництва та надання послуг для підприємств ПЕК, зокрема підприємства з постачання газу.

Ключові слова: якість, управління якістю, концепції управління якістю, стандарти якості, паливно-енергетичний комплекс, конкурентоспроможність, Шість Сигм.

Постановка проблеми. Забезпечення якості є однією з ключових вимог до ефективної діяльності підприємства на ринку. Якість є пріоритетною складовою частиною конкурентоспроможності будь-якого об'єкта. Проблеми якості турбували людство з давніх-давен. У часи Древнього Єгипту було прийнято кодекс Хамурапі (вимоги та відповідальність за неякісні будівельні роботи). У наш час, коли розвивається гостра конкурентна боротьба за пріоритети споживача, необхідною умовою забезпечення сталих конку-

рентних позицій на ринку є дотримання відповідних стандартів якості та впровадження систем управління якістю на підприємствах. В умовах глобалізації потреба забезпечення якості постає у всіх сферах економічного, соціального, політичного, науково-технічного, організаційного життя будь-якого суспільства. Ключовими завданнями, що постають перед сучасним суспільством, є забезпечення якості виробництва, послуг, товарів, праці, ресурсів, навколишнього середовища, життя людини.

4. Колбер Ф. Маркетинг культури та мистецтва / Ф. Колбер, Ж. Нантеля ; пер з англ. Л. Мочалова. – СПб. : Арт-пресс, 2004. – 256 с.
5. Ларіна А.В. Особливості рекламного просування культурного продукту в системі маркетингу соціально-культурної сфери / А.В. Ларіна // APRIORI. Серія: Гуманітарні науки. – 2015. – № 4. – С. 1–12.
6. Маркетинг у сфері культури [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lomonosov-fund.ru/enc/ru/encyclopedia:0128963>
7. Платонова Ю.Ю. Особливості маркетингу у сфері культури / Ю.Ю. Платонова // Два комсомольці. – 2012. – С. 142–145 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.moluch.ru/conf/econ/archive/56/2793>
8. Просування художника в Інтернеті [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://artandyou.ru/category/practice/post/v_internete
9. Сучасне мистецтво в Інтернеті [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://art-news.com.ua/sovremennoe-iskusstvo-i-internet>

Могилова А. Ю.
Соловейчик В. А.

Днепропетровский национальный университет имени Олеса Гончара

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ И ИСКУССТВ

Резюме

Проанализировано ретроспективное развитие сферы культуры и искусств Украины. Определены особенности организации маркетинга художественными организациями. Проанализирован зарубежный опыт организации маркетинга для продвижения культурного продукта. В аспекте повышения конкурентоспособности продукта в сфере культуры и искусств широко представлены коммуникационные средства Интернет.

Ключевые слова: маркетинг, деятельность, культура, искусство, характерные особенности, коммуникации.

Mogilova A. Y.
Soloveychik V. A.

Oles Honchar Dnipropetrovsk National University

FEATURES OF MARKETING DEVELOPMENT IN THE FIELD OF CULTURE AND ARTS

Summary

The retrospective development of culture and arts of Ukraine was analyzed. The features of the organization of arts organizations marketing are defined. International experience in marketing organization for the promotion of cultural product was analyzed. Online communication tools are well represented in the aspect of increasing the product's competitiveness in the field of culture and the arts.

Keywords: marketing, activities, arts and culture, features, communication.

УДК 664:005.936.43

Станьковська І. М.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ВИРОБНИЦТВА ТА НАДАННЯ ПОСЛУГ ПІДПРИЄМСТВАМИ ПЕК ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Досліджено можливість розвитку конкуренції на ринку енергоресурсів України. Проведено аналіз сучасних підходів до управління якістю. Обґрунтовано застосування найбільш прийнятних підходів до управління якістю в системі виробництва та надання послуг для підприємств ПЕК, зокрема підприємства з постачання газу.

Ключові слова: якість, управління якістю, концепції управління якістю, стандарти якості, паливно-енергетичний комплекс, конкурентоспроможність, Шість Сигм.

Постановка проблеми. Забезпечення якості є однією з ключових вимог до ефективної діяльності підприємства на ринку. Якість є пріоритетною складовою частиною конкурентоспроможності будь-якого об'єкта. Проблеми якості турбували людство з давніх-давен. У часи Древнього Єгипту було прийнято кодекс Хамурапі (вимоги та відповідальність за неякісні будівельні роботи). У наш час, коли розвивається гостра конкурентна боротьба за пріоритети споживача, необхідною умовою забезпечення сталих конку-

рентних позицій на ринку є дотримання відповідних стандартів якості та впровадження систем управління якістю на підприємствах. В умовах глобалізації потреба забезпечення якості постає у всіх сферах економічного, соціального, політичного, науково-технічного, організаційного життя будь-якого суспільства. Ключовими завданнями, що постають перед сучасним суспільством, є забезпечення якості виробництва, послуг, товарів, праці, ресурсів, навколишнього середовища, життя людини.

Не може оминати проблема конкуренції та необхідності забезпечення належного рівня якості продукції та послуг і підприємства паливно-енергетичного комплексу.

В умовах розширення співпраці з Європейським Союзом, поступовим розвитком енергетичного ринку та ринку газу в Україні, що стимулює формування умов конкуренції, а відповідно, і необхідності забезпечувати конкурентоспроможність підприємств паливно-енергетичного комплексу, виникає потреба у запровадженні міжнародних стандартів якості, систем управління якістю виробництва та надання послуг підприємствами паливно-енергетичних галузей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам управління якістю присвячено праці як закордонних, так і вітчизняних науковців, зокрема підходи до контролю якості продукції, комплексного управління якістю розглянуто в роботах Дж. Джурана, Е. Демінга, А. Фейгенбаума [1] та ін., проблемам розроблення, впровадження та функціонування систем управління якістю приділено увагу в роботах А. Дубодєлова [2].

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Питання управління якістю в сучасних умовах господарювання, гармонізація міжнародних та національних стандартів, їх практична реалізація на підприємствах, зокрема на підприємствах паливно-енергетичного комплексу, потребують подальших досліджень.

Мета статті полягає у дослідженні можливих напрямів розвитку конкуренції на ринку енергоресурсів; встановленні на яких рівнях та в яких формах буде проявлятися конкуренція, які тенденції прослідковуються в напрямках діяльності підприємств із постачання газу; проведенні аналізу сучасних підходів до управління якістю та обґрунтуванні необхідності впровадження систем управління якістю та міжнародних стандартів на підприємствах ПЕК.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як показує світовий досвід, вирішення проблеми якості значною мірою залежить від системи управління якістю, що запроваджується в організації. Нормативною базою для впровадження та функціонування систем якості є міжнародні стандарти серії ISO серії 9000, що сформовані з урахуванням досвіду управління якістю багатьма країнами світу.

Забезпечуючи якість, необхідно пам'ятати, що дана проблема є комплексною і передбачає застосування для її вирішення всіх функцій управління (планування, організування, мотивування, контролю та регулювання), системного, інтеграційного та процесного підходів.

Відповідно до директив та регламентів ЄС [5], необхідною умовою розвитку та ефективного функціонування підприємств паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) є формування конкурентного енергетичного ринку в Україні, що приведе в дану сферу нових гравців і змусить існуючі підприємства галузі працювати над забезпеченням власної конкурентоспроможності.

Паливно-енергетичний комплекс (ПЕК) – це сукупність галузей промисловості, що забезпечують країну паливом, електроенергією та тепловою енергією [6].

До складу паливно-енергетичного комплексу класично відносять:

– паливну промисловість, що включає вугільну, нафтову, газову та пов'язану з ними транспортну систему трубопроводів;

– електроенергетику, до якої входять ТЕС, ГЕС, АЕС, вітрові, сонячні електростанції та система ліній електропередач.

Нині науковці активно працюють над розширенням альтернативних джерел енергії, зокрема енергії підземних вод, біоресурсів та ін.

З огляду складників, що входять до ПЕК, потреби споживача можуть бути забезпечені різними джерелами енергії, що вже свідчить про наявність функціональної конкуренції. Підприємства ПЕК можуть конкурувати на мікрорівні (міжфірмова внутрішньогалузева конкуренція між підприємствами однієї галузі, наприклад кінцеві продукти нафтопереробної галузі, надання послуг із постачання газу та сервісних послуг, що пов'язані з обслуговуванням населення – споживача газу) та на мезорівні (міжгалузева конкуренція – конкуренція між підприємствами різних галузей, що конкурують за гроші споживача, наприклад забезпечення теплом домашніх господарств можливе за рахунок підприємств паливної промисловості (вугільної, нафтової, газової галузей) та електроенергетичної промисловості до якої входять ТЕС, ГЕС, АЕС, вітрові, сонячні електростанції). Револьюційний переворот в індивідуальному опаленні прогнозують від використання батареї Tesla, що дасть можливість накопичувати електроенергію, коли вона дешевша, та використовувати її, коли з'явиться потреба.

Отже, конкуренція на енергоринку України буде розвиватися та поступово загострюватися. Відповідно до Закону про «Ринок газу в Україні» та умов його реформування, «Нафтогаз» зобов'язаний продати газ будь-якій компанії, що уклала угоди з кінцевим споживачем про продаж газу. Компанія, що купує газ у «Нафтогазі» для потреб населення за тією ж ціною, що і обклази, повинна завоювати прихильність споживача та забезпечити власну конкурентоспроможність за рахунок визначальних факторів конкурентоспроможності – ціни, отримуючи меншу маржу, якості послуг, що надають споживачам та маркетингу, що є невід'ємною складовою частиною успішного функціонування будь-якого підприємства на ринку.

Враховуючи умови конкуренції на ринку, специфіку ціноутворення, підприємствам ПЕК слід сконцентрувати свої зусилля на питаннях покращання якості виробництва та надання послуг.

Теоретичні підходи до забезпечення та управління якістю в світовій практиці та Україні пройшли певні етапи розвитку та реалізовані у значній кількості відомих концепцій, зокрема: концепції загального контролю якості (TQC – Total Quality Control); концепції забезпечення якості (QA – Quality Assurance); комплексній системі управління якістю (КСУ ЯП); концепції постійного покращання якості (AQI – Annual Quality Improvement, KAIZEN); концепції будинку якості (QH – Quality House); концепції загального управління якістю (TQM – Total Quality Management); концепції Шість Сигм та ін.

Концепції управління – це філософія покращення якості, що має у своїй основі відповідне розуміння понять «якість» та «управління якістю». Поняття «якість» не слід розуміти як щось абсолютне «найкраще», у цьому контексті «якість» – це найкраще з позиції споживача в даний період часу. Відповідно, «управління» – це адміністративна діяльність, яка базується на реалізації всіх функцій менеджменту: плануванні, організації взаємодії, мотивуванні, контролю

Таблиця 1

Імовірність виникнення браку за різних рівнів сигм [7]

Рівень сигм (потенціал процесу)	Кількість дефектів на мільйон можливих, шт.
2	308537
3	66807
4	6210
5	233
6	3,4

ванні та регулюванні. Адміністративна діяльність у сфері управління якістю повинна забезпечувати: встановлення стандартів; оцінку відповідності продукції (послуги) цим стандартам; прийняття заходів під час виходу за межі, визначені стандартами; сприяння поліпшенню стандартів.

Реалізація систем управління якістю не є самоціллю підприємств. З їх упровадженням зростають економічні показники діяльності підприємства та прибуток. Висока економічна ефективність від упровадження систем управління якістю пояснюється підвищенням рівня задоволення потреб споживача, зниженням експлуатаційних витрат у споживача (ціни експлуатації), збільшенням ступеня використання наявних ресурсів підприємства.

Система управління якістю – це узгоджена робоча структура, яка діє на підприємстві і застосовує ефективні технічні, технологічні та управлінські методи, що забезпечують оптимальну взаємодію людей, машин та інформації з метою задоволення вимог споживача до якості продукції (послуг) з оптимальними витратами на якість.

Нині у сфері управління якістю в нашій країні увага акцентується на необхідності впровадження підприємствами філософії концепції TQM, яка є управлінським підходом, що розглядає організацію як систему, де основна увага зосереджена на командній роботі працівників, процесах, статистичному аналізі даних, постійному вдосконаленню всієї діяльності підприємства та випуску продукції (послуг), що задовольняють та перевершують очікування споживачів. Низка західних науковців Грег Б., Ранде П., Неуман Р., Кевенак Р. [7] вважають, що TQM є тільки надійним фундаментом, на якому можна будувати наступний рівень управління якістю – підхід за принципом Шести Сигм.

Шість Сигм – це філософія управління, статистична концепція, в основу якої покладено оцінку процесу діяльності в параметрах невідповідностей (браку), 3–4 невідповідності на мільйон можливих, а основна увага зосереджена на усуненні браку за рахунок застосування таких управлінських, технічних та технологічних прийомів, які забезпечують аналіз результатів вимірювань та вдосконалення процесів. Класично методологія Шість Сигм базується на необхідності реалізації п'яти етапів для проведення постійного вдосконалення, що виражені аббревіатурою DMAIC, де

D (define, визначати) – необхідність визначати цілі покращання, характеристики продукції (послуг), що задовольняють споживача;

M (measure, вимірювати) – постійно вимірювати поточні показники процесів діяльності;

A (analyze, аналізувати) – аналізувати та визначати причини відхилень та виникнення невідповідностей;

I – (improve, вдосконалювати) – удосконалювати окремі операції процесів, де виявлено відхилення (брак) та невідповідності;

C (control, контролювати) – проводити контроль показників, що характеризують процеси.

Для наочності в табл. 1 представлено кількість невідповідностей, що виникає на мільйон можливих, за певних рівнів (значень) сигми.

Впровадження вищезазначених концепцій управління якістю є актуальним для всіх підприємств паливно-енергетичного комплексу.

Для практичної реалізації даних концепцій на підприємствах в Україні проводиться узгодження державних стандартів ДСТУ до міжнародних стандартів серії ISO, які містять як загальні настанови щодо систем управління якістю, так і вузькоспеціалізовані технічні внутрішньогалузеві стандарти.

Загальними настановами до функціонування систем якості на підприємствах є ідентичні або гармонізовані до міжнародних Державні стандарти України з індексом ДСТУ ISO:

– Державний стандарт України ДСТУ ISO 9000:2007 (ISO 9000:2005, IDT). Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів. Чинний від 1.01.2007 р.;

– Державний стандарт України ДСТУ ISO 9001:2009. Системи управління якістю. Вимоги. Чинний від 1.09.2009 р.;

– Державний стандарт України ДСТУ ISO 9004:2009. Системи управління якістю. Настави щодо поліпшення діяльності. Чинний від 30.10.2009 р.;

– ДСТУ ISO 14001:2006 (ISO 14001:2004, IDT). Системи екологічного керування. Вимоги та настанови щодо застосування;

Таблиця 2

Динаміка споживання природного газу за результатами діяльності ПАТ «Івано-Франківськгаз» за 2010–2014 рр. млн. м³

Показники	Періоди					Тенденція
	2010	2011	2012	2013	2014	
Обсяги споживання природного газу, у тому числі:	1103,3	1006,8	1030,4	885,1	726,7	↓
- населення	609,9	560,0	590,6	555,1	493,4	↓
- бюджетні установи	39,5	36,6	36,2	33,3	25,3	↓
- релігійні організації	1,5	1,2	1,4	1,5	1,3	↓
- газ для горіння Вічного вогню		0,0001	0,0001	0,0001	0,0001	-
- компобут	25,3	24,3	23,2	21,6	18,8	↓
- тепломережа	116,2	98,8	100,4	93,1	72,2	↓
- промисловість	311,1	285,8	278,6	180,5	115,7	↓

Джерело: складено автором за результатами техніко-економічної діяльності ПАТ «Івано-Франківськгаз»

– ДСТУ ISO/TS 29001:2010. Системи управління якістю. Вимоги до організацій, які поставляють продукцію і надають послуги в нафтовій, нафтохімічній і газовій промисловості (ISO/TS 29001:2010, IDT).

Стандарт ДСТУ ISO/TS 29001:2010 є галузевим стандартом, що забезпечує реалізацію всіх вимог ISO 9001 та містить додаткові вимоги до документування системи якості, виробничої інфраструктури, аналізу даних, навчання персоналу, проектування, закупки та субпідрядних робіт, управління процесами. Даний стандарт регулює стандарти діяльності державних та регулюючих установ у нафтовій та газовій промисловості, а також стосується виробників обладнання та постачальників послуг.

Відповідно до концепції управління якістю, підприємствам НГК слід забезпечувати основне – необхідність задоволення потреб споживача.

Основними споживачами газу в Україні нині є індивідуальні господарства, що складають 70% від загального споживання газу [8]. За останні роки поступово зменшуються обсяги споживання природного газу всіма категоріями споживачів. У табл. 2 подано обсяги постачання природного газу ПАТ «Івано-Франківськгаз» за категоріями споживачів.

Як видно з табл. 2, прослідковується загальна тенденція до скорочення споживання природного газу всіма категоріями споживачів. Причин можна виділити декілька: подорожчання газу, частковий перехід на альтернативні джерела енергоресурсів та відносно теплий опалювальний період.

Проаналізуємо також динаміку доходів ПАТ «Івано-Франківськгаз» за видами діяльності (табл. 3).

За результатами аналізу доходів від надання послуг ПАТ «Івано-Франківськгаз» за 2010–2014 рр. відзначимо тенденцію до їх зростання, однак слід звернути увагу на окремі види послуг. Оскільки доходи від транспортування та постачання природного газу за останні роки знижуються, а доходи від постачання скрапленого газу зростають, то можна стверджувати, що зростає попит на альтернативне джерело палива – скраплений газ, який конкурує з природним газом (опалювання приміщень) та з бензином і дизельним паливом (пальне для автомобілів). Зростають доходи і від інших видів діяльності підприємства (сервісні послуги, ремонти, проектна діяльність та ін.), однак зниження доходів у 2014 р. є свідченням того, що саме за цими видами діяльності зростає кількість конкурентів на даному сегменті ринку. Тому перед підприємствами нафтогазового комплексу швидкими темпами починає поставати проблема забезпечення їх конкурентоспроможності.

Стратегічно орієнтовані підприємства будь-якої галузі насамперед повинні орієнтуватися на якість власної продукції (послуг), а для цього

необхідною умовою є впровадження відповідних міжнародних стандартів та систем управління якістю. Це стосується і підприємств нафтогазової галузі. Так, ПАТ «Івано-Франківськгаз» постачає природний газ, що за своїми показниками відповідає усім вимогам стандартів якості, які діють в Україні. Показники якості підтверджені сертифікатами, які видаються хімічними лабораторіями газотранспортних та газовидобувних підприємств. Компонентний хімічний склад газу оцінюється за стандартами ДСТУ ISO6974-4:2007, а фізико-хімічні показники газу обчислюються на основі компонентного складу газу за ДЕСТ 22667-82, ДЕСТ 30319.1-96. Це, своєю чергою, підтверджує необхідність гармонізації та запровадження міжнародних стандартів серії ISO, адже, як зазначено вище, адміністративна діяльність у сфері управління якістю повинна полягати не тільки в дотриманні стандартів, а й сприятти їх покращенню, що є базовою засадою сучасних концепцій управління якістю.

У стандарті ISO 9001:2009 встановлено вимоги до систем управління якістю, які є універсальними для всіх організацій різних галузей промисловості та економіки та запропоновано перелік етапів, які необхідно виконувати під час розроблення, впровадження та підтримування в робочому стані системи управління якістю. У стандарті ISO 9001:2009 зазначено: «Організація повинна розробити, задокументувати, запровадити і підтримувати систему управління якістю та постійно поліпшувати її результативність відповідно до вимог цього стандарту. Організація повинна:

a) визначити процеси, необхідні для системи управління якістю, та їх застосовування в межах організації;

b) визначити послідовність і взаємодію цих процесів;

c) визначити критерії та методи, необхідні для забезпечення результативності функціонування та контролювання цих процесів;

d) забезпечувати наявність ресурсів та інформації, необхідних для підтримування функціонування й моніторингу цих процесів;

e) здійснювати моніторинг, вимірювання, якщо це застосоване, і аналізування цих процесів;

f) уживати заходів, необхідних для досягнення запланованих результатів і забезпечення постійного поліпшування цих процесів» [9].

Перераховані в стандарті етапи перегукуються з етапами DMAIC, на яких базується концепція Шести Сигм. Саме дана концепція зорієнтована на вдосконалення процесів діяльності, використання статистичної основи для оцінки, аналізу та покращання процесів для досягнення поставлених цілей у сфері якості та діяльності підприємства в цілому.

Висновки. У результаті проведених досліджень встановлено, що реформування ринку

Таблиця 3
Динаміка доходів за видами діяльності ПАТ «Івано-Франківськгаз» за 2010–2014 рр., тис. грн.

Показники	Періоди					Тенденція
	2010	2011	2012	2013	2014	
Доходи від надання послуг – всього без ПДВ, у тому числі:	255566	346622	399943	388630	391986	↑
- транспортування	183343	266296	309629	263530	229622,8	↑↓
- постачання	29952	33828	37747	35279	31083	↓
- скраплений газ	8927	12279	15621	45488	93095	↑
- інша діяльність	33344	34219	36946	44333	38185	↑↓

Джерело: складено автором за даними форми 1-С діяльності ПАТ «Івано-Франківськгаз»

енергоресурсів в Україні веде до загострення конкуренції між підприємствами паливно-енергетичного комплексу як міжгалузевої, так і міжфірмової; на прикладі ПАТ «Івано-Франківськгаз» визначено тенденції попиту на окремі види енергоресурсів та діяльності підприємства; досліджено, що необхідною умовою забезпечення конкурентоспроможності підприємств ПЕК є покращання якості виробництва та послуг; розглянуто концепції управління якістю та запропоновано застосувати концепцію Шести Сигм як статистичну складову час-

тину покращання процесів діяльності. Для реалізації покращань обґрунтовано необхідність упровадження міжнародних стандартів якості (загальних та галузевих) та запровадження систем управління якістю. Для реалізації цих пропозицій потрібні висококваліфіковані фахівці, що володіють сучасними методами управління якістю, знанням національних та міжнародних нормативно-правових документів з якості, тому в подальших дослідженнях необхідно приділити увагу розвитку та навчанню персоналу та питанням інтелектуалізації управління.

Список літератури:

1. Фейгенбаум А. Контроль качества продукции / А. Фейгенбаум. – М. : Экономика, 1986. – 471 с.
2. Дубоделова А.В. Впливові чинники процесу розроблення та впровадження системи управління якістю на вітчизняних підприємствах за міжнародними стандартами ISOCEPІ 9000 / А.В. Дубоделова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/9739/1/05.pdf>
3. Шаповал М. І. Менеджмент якості : [підручник] / М.І. Шаповал. – К. : Знання, 2006. – 471 с.
4. Лapidус В.А. Всеобщее качество (ТМ) в российских компаниях / В.А. Лapidус. – М. : Новости, 2000. – 432 с.
5. Директива Європейського Парламенту та Ради 2009/73/ЄС від 13 липня 2009 р. про спільні правила внутрішнього ринку природного газу та про скасування Директиви 2003/55/ЄС // Офіційний вісник Європейського Союзу 14.8.2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://enref.org/wp-content/uploads/2015/01/checked-dir-2009-73-ua.pdf>
6. Мала гірнича енциклопедія : у 3-х т. / За ред. В.С. Білецького. – Донецьк : Донбас, 2004/2007. – 640 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rutracker.org/forum/viewtopic.php?t=3141912>
7. Брю Г. Шість сигм для менеджерів / Г. Брю ; пер. с англ. В.Н. Егорова. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 2004. – 272 с.
8. Вітренко Ю. Реформа газового ринку: make or break! / Ю. Вітренко // Інтерфакс-Україна. – 09.06.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/publish/article?art_id=245012973
9. ДСТУ ISO 9001:2009. Національний стандарт України. Система управління якістю. Вимоги [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://main.hbpi.com.ua/download/DSTUIISO9001.pdf>

Станьковска І. М.

Івано-Франковський національний технічний університет нафти і газу

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОИЗВОДСТВА И ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ТЭК ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Резюме

Исследована возможность развития конкуренции на рынке энергоресурсов Украины. Проведен анализ современных подходов к управлению качеством. Обосновано применение наиболее приемлемых подходов к управлению качеством в системе производства и предоставления услуг для предприятий ТЭК, в частности предприятия по поставкам газа.

Ключевые слова: качество, управление качеством, концепции управления качеством, стандарты качества, топливно-энергетический комплекс, конкурентоспособность, Шесть Сигм.

Stankovska I. M.

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

THEORETICAL AND APPLIED BASES OF QUALITY MANAGEMENT OF PRODUCTION AND SERVICE PROVISION BY ENERGY COMPANIES TO ENSURE THEIR COMPETITIVENESS

Summary

Investigated the development of competition in the energy market of Ukraine. The analysis of modern approaches to quality management is made. It justifies application of the most appropriate approaches to quality management in the production system and services for energy companies, in particular venture for gas supplies.

Key words: quality, quality control, concepts of quality management, quality standards, fuel and energy complex, competitiveness, Six Sigma.

УДК 338.27

Мельникова К. В.

Татарінова Г. В.

Херсонський державний університет

ЕКОНОМІЧНЕ ОБРУНТУВАННЯ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розкрито економічну сутність рентабельності як найважливішого показника діяльності підприємства, а також висвітлено шляхи її підвищення. На прикладі дослідження фінансово-господарської діяльності ПАТ «Херсонський консервний завод дитячого харчування» здійснено аналіз показників рентабельності. Виявлено шляхи зростання прибутку та рівня рентабельності, підвищення ефективності виробництва. Сформовано організаційно-практичні шляхи та методи підвищення рентабельності.

Ключові слова: рентабельність, прибуток, рентабельність продаж, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність інвестицій, рентабельність продукції.

Постановка проблеми. У сучасних економічних умовах діяльність кожного господарського суб'єкта є предметом уваги широкого кола учасників ринкових відносин, зацікавлених у результатах його функціонування.

Щоб забезпечувати виживання підприємства в сучасних умовах, управлінському персоналу необхідно передусім уміти реально оцінювати фінансові стани як свого підприємства, так і існуючих потенційних конкурентів. Найважливіше значення у визначенні фінансового стану підприємства полягає у своєчасному й якісному аналізі фінансово-господарської діяльності.

Підприємствам різноманітних форм власності доводиться самостійно шукати шляхи найбільш ефективного використання власних коштів, підвищення прибутку від господарської діяльності, поступово набувати досвіду роботи в умовах ринкових відносин, орієнтуватись в умовах ризику і невизначеності, приймати обґрунтовані економічними розрахунками управлінські рішення, мати теоретичну і методологічну базу для коректування показників, що характеризують ефективність господарського процесу.

Це обумовлює потребу в раціональному й економічному обґрунтуванні підходу до планування діяльності підприємства, визначення стратегії фінансової і виробничої політики, аналізу й оцінки отриманих результатів. Саме від вибору ефективних шляхів підвищення рівня рентабельності підприємства залежить досягнення максимально можливого позитивного фінансового результату, а отже, і розвитку кожного окремого підприємства та країни в цілому. У вітчизняній економічній літературі ці проблеми висвітлено недостатньо, а зарубіжний досвід потребує адаптації до сучасної практики господарювання підприємств України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розробку теоретико-методологічних основ визначення сутності значення рентабельності та шляхів її підвищення зробили такі дослідники, як О.М. Бандурка, С.С. Свиридова, А.Ю. Дронова, С.І. Гладій, В.В. Баліцька, І.П. Склярчук, А.М. Поддєрьогіна, Н.М. Цал-Цалко, О.В. Кирилова, К.В. Измайлова та ін.

Однак швидкозмінні умови господарювання підприємств потребують пошуку нових підходів до вивчення рентабельності та шляхів підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності.

Мета статті полягає у висвітленні ефективних шляхів підвищення рівня рентабельності підприємства на прикладі ПАТ «Херсонський завод дитячого харчування».

Виклад основного матеріалу дослідження. Функціонування в умовах ринкової економіки потребує від підприємств України раціонального й економічно обґрунтованого підходу до планування своєї діяльності, визначення стратегії фінансової і виробничої політики, аналізу й оцінки отриманих результатів. Саме завдяки вибору ефективних шляхів підвищення рентабельності підприємства залежить досягнення максимально можливого позитивного фінансового результату, а отже, і розвиток кожного окремого підприємства та країни в цілому.

Дослідники даної проблеми вважають, що рентабельність є одним із головних вартісних показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і ступінь використання капіталу у процесі виробництва.

Однак її не можна отожднювати з абсолютною сумою отриманого прибутку.

Рентабельність – це відносний показник, тобто рівень прибутковості, що вимірюється у відсотках. Рентабельність – це співвідношення прибутку з понесеними витратами [1, с. 40].

У практиці господарювання обчислюються показники рентабельності:

- рентабельність продаж;
- рентабельність активів;
- рентабельність власного капіталу;
- рентабельність інвестицій;
- рентабельність діяльності;
- рентабельність продукції.

Завданнями аналізу рентабельності підприємства є:

- 1) оцінка виконання визначених параметрів (плану, прогнозу тощо);
- 2) вивчення динаміки показників;
- 3) визначення факторів зміни їх рівня;
- 4) пошук резервів зростання рентабельності;
- 5) розробка заходів для використання виявлених резервів [3, с. 85].

Показники рентабельності характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, доходність різних напрямів діяльності, окупність витрат і т. д. Вони більш повно, ніж прибуток, характеризують кінцеві результати господарювання, адже їх величина показує співвідношення ефекту з наявними або використаними ресурсами.

Показники рентабельності є важливими характеристиками факторного середовища формування прибутку підприємств. Із цієї причини вони є обов'язковими елементами порівняльного аналізу та оцінки фінансового стану підприємства.

Під час розрахунку рентабельності можуть бути використані різні показники прибутку. Це

дає змогу виявити не тільки загальну економічну ефективність роботи підприємств галузі, але й оцінити інші сторони його діяльності.

До шляхів підвищення рентабельності підприємства можна віднести:

- покращання маркетингу, пов'язане з коригуванням стратегії і тактики маркетингу;

- вироблення тільки тієї продукції, що безумовно буде купуватися, при цьому підприємству потрібно згрупувати свою продукцію за ознакою рентабельності та зосередити свою увагу на тій продукції, яка є високорентабельною. Також потрібно покращувати продукцію із середнім рівнем рентабельності, а низькорентабельну продукцію зняти з виробництва;

- приділяти більше уваги дизайну продукції, упаковці, а також рекламі. Для підприємства реклама є вагомим засобом, за допомогою якого підприємство зможе підвищити попит на свою продукцію, що призведе до збільшення обсягів продажу, прибутку та рентабельності;

- усунення каналів втрати прибутку (вплата різних штрафів, пені, неустойок);

- підвищення оптових або інших відпускних цін на продукцію, але так, щоб ці ціни відповідали якості продукції [5, с. 245].

На прикладі дослідження фінансово-господарської діяльності ПАТ «Херсонський консервний завод дитячого харчування» було здійснено аналіз показників рентабельності на матеріалах фінансової звітності за 2014–2015 рр.

Для визначення резервів зростання прибутку за рахунок резервів збільшення обсягу реалізації продукції необхідно виявлений раніше резерв росту обсягу реалізації продукції помножити на фактичний прибуток у розрахунку на одиницю продукції відповідного виду:

$$P \uparrow \Pi_{\text{врп}} = \uparrow \text{ВРП}_i \cdot \Pi_{\text{ф}}^{\text{ед}}$$

На розглянутому підприємстві за існуючого устаткування і рівня організації виробництва максимальний обсяг виробництва може досягати значення 2200 тис. бан. на рік.

Таким чином, резерв росту обсягу реалізації продукції становить:

$$2200 - 1985,584 = 214,416 \text{ тис. бан.}$$

У звітному році сума прибутку, що приходить на одиницю продукції, становила:

$$2198,470 \text{ тис. грн.} / 1985,584 \text{ тис. бан.} = 1,107 \text{ грн.} / \text{бан.}$$

Резерв зростання прибутку становить:

$$214,416 \cdot 1,107 = 237,405 \text{ тис. грн.}$$

Резерви збільшення прибутку за рахунок зниження собівартості товарної продукції і послуг підраховуються в такий спосіб: попередньо виявлений резерв зниження собівартості кожного виду продукції збільшується на можливий обсяг її продажів з урахуванням резервів його росту:

$$P \uparrow \Pi_c = \sum (\downarrow C(\text{ВРП}_\phi + P \uparrow \text{ВРП}))$$

Розрахунки економістів підприємства показали, що за більш високого рівня організації робочого часу (скорочення простоїв, непродуктивних утрат часу і т.д.), за оптимізації поточкових процесів на підприємстві, за більш раціонального використання основних і оборотних коштів підприємства собівартість можна знизити на 0,20 грн.

При цьому прибуток збільшується на таку величину:

$$0,20 \cdot (1985,584 + 214,416) = 440,000 \text{ тис. грн.}$$

Що стосується такого фактора, як якість продукції, то в даному випадку його розглядати недоцільно, оскільки підприємство випускає продукцію тільки одного сорту відповідно до вимог ДСТУ.

Аналогічно тому, як був підрахований резерв збільшення прибутку за рахунок зменшення собівартості, можна підрахувати резерв збільшення прибутку за рахунок збільшення ціни.

Консерви, вироблені підприємством, є товаром, попит на який мало еластичний, тому за незначного підвищення відпускної ціни попит на дану продукцію залишиться на колишньому рівні. Звичайно, цей резерв варто використовувати дуже обережно, тому що необґрунтоване підвищення ціни може змусити покупця відмовитися від покупки товару даної фірми.

Рівень середньореалізаційних цін може бути збільшений шляхом пошуку більш вигідних ринків збуту, де цю продукцію можливо реалізувати по більш високих цінах.

Під час оптимізації структури ринків збуту на даному підприємстві реально підвищити рівень середньореалізаційних цін на 0,15 грн.

Підвищення прибутку в цьому випадку становитиме:

$$P \uparrow \Pi_c = \sum (P \uparrow C(\text{ВРП}_\phi + P \uparrow \text{ВРП}))$$

$$P \uparrow \Pi_c = 0,15 \cdot (1985,584 + 214,416) = 330,000 \text{ тис. грн.}$$

По завершенні аналізу необхідно узагальнити всі виявлені резерви зростання прибутку (табл. 1).

Таблиця 1
Вплив резервів росту прибутку на її зміну

Джерело резервів	Відповідне підвищення прибутку, тис. грн.
Збільшення обсягу продаж	237,405
Зниження собівартості продукції	440,000
Оптимізація структури збуту	330,000
Разом	1007,405

Резерв підвищення рівня рентабельності становитиме:

$$P \uparrow R = (2198,470 + 1007,405) \cdot 100(2200 \cdot 4,393) - (2198,470/8722,240)$$

$$PR = 32,92\%$$

$$25,20 + 32,92 = 58,12\%$$

Як бачимо, після впровадження описаних вище заходів рентабельність виробничої діяльності може збільшитися на 32,92% і скласти 58,12%.

Основними джерелами резервів підвищення рівня рентабельності продажів є збільшення суми прибутку від реалізації продукції і зниження собівартості товарної продукції. Для підрахунку резервів може бути використана така формула:

$$P \uparrow R = R_b - R_\phi = \frac{\Pi_\phi + P \uparrow \Pi}{\text{ВРП}_{\text{вн}} \cdot C_{\text{вн}}} \cdot 100 - \frac{\Pi_\phi}{I_\phi}$$

де $P \uparrow R$ – резерв росту рентабельності;

R_b – рентабельність можлива;

R_ϕ – рентабельність фактична;

$R \uparrow \Pi$ – резерв зростання прибутку від реалізації продукції;

$\text{ВРП}_{\text{вн}}$ – можливий обсяг реалізації продукції з урахуванням виявлених резервів його росту.

Висновки. Виходячи з розрахунків рентабельності даного підприємства, відомо, що результати фінансово-господарської діяльності підприємства в 2015 р. помітно покращилися порівняно з 2014 р., а саме:

- фізичний випуск і реалізація продукції збільшилися на 1,34%;
- виручка від реалізації підвищилася на 5,16%;
- витрати на 1 грн. реалізованої продукції знизилася на 3,60%;
- прибуток від реалізації продукції збільшився на 23,45%;
- рентабельність продажів збільшилася на 17,38%.

Усе це говорить про успішне функціонування підприємства у звітному році. Більш того, порівнюючи темпи зростання прибутку і витрати від реалізації, можна зробити висновок, що підприємство йде інтенсивним шляхом розвитку, тобто за незначного росту випуску продукції показники прибутку і рентабельності виростили на досить значну величину. Це говорить про досить ефективне використання підприємством своїх ресурсів.

Однак у роботі підприємства є й деякі негативні моменти:

- частину своєї продукції підприємство реалізує по більш низьких цінах іншим підприємствам у формі взаємозаліків, що негативно позначається на його фінансових результатах;
- не можна не відзначити деяке збільшення собівартості одиниці продукції в 2015 р. порівняно з 2014 р., хоча, скоріш за все, воно викликано інфляційними моментами і компенсується ціною, що збільшилася.

У ході аналізу були визначені та проаналізовані резерви зростання прибутку за рахунок таких факторів:

- за рахунок збільшення обсягу реалізації продукції;
- за рахунок зниження собівартості товарної продукції;
- за рахунок підвищення середньореалізаційних цін унаслідок оптимізації структури реалізації продукції.

За результатами аналізу можна зробити такі пропозиції.

По-перше, для одержання максимального прибутку підприємство повинне найбільш повно використовувати ресурси, що знаходяться в його розпорядженні, і насамперед воно повинно використовувати виявлений резерв по виробництву на наявному в нього устаткуванні додаткової продукції. Збільшення випуску знижує витрати на одиницю продукції, тобто витрати на її виготовлення в розрахунку на одиницю продукції знижуються, а отже, знижується собівартість, що в підсумку веде до збільшення прибутку від реалізації продукції. Крім того, додаткове виробництво рентабельної продукції вже саме по собі дає додатковий прибуток. Таким чином, із збільшенням випуску і, відповідно, реалізації рентабельної продукції збільшується прибуток у розрахунку на одиницю продукції, а також збільшується кількість реалі-

зованої продукції, кожна додаткова одиниця якої збільшує загальну суму прибутку. Внаслідок цього збільшення рентабельної продукції, що випускається, за умови її реалізації дає значний приріст обсягу прибутку. У нашому випадку додатковий приріст обсягу продукції, що випускається, може дати підприємству 237,405 тис. грн. додаткового прибутку.

По-друге, зниження собівартості також значно може збільшити одержуваний підприємством прибуток. Одним із факторів зниження собівартості є збільшення обсягу продукції, що випускається. Іншими факторами є:

- злагоджена робота всіх складових частин виробничого процесу (основного, допоміжного, обслуговуючого виробництва);
- оптимізація потокових процесів на підприємстві.

Зроблений аналіз показав, що після проведення відповідних заходів щодо зниження собівартості підприємство може дістати додатковий прибуток у розмірі 440,000 тис. грн.

Немаловажним фактором одержання додаткового прибутку є оптимізація структури збуту. Під час проведення даної оптимізації питома вага продукції, реалізованої по договірних, більш високих цінах, повинна збільшитися до свого максимального рівня, а в ідеалі – до 100%. Відповідно, частка продукції, реалізованої підприємством іншим організаціям по лінії взаємозаліків по більш низьких цінах, повинна бути якнайнижче.

Як було показано в ході проведеного аналізу, під час упровадження пропонованих заходів підприємство може дістати додатковий прибуток у розмірі 1007,45 тис. грн. При цьому рентабельність виробничої діяльності збільшиться на 32,92%.

Отже, чим швидше обертається капітал, тим більша рентабельність. Щоб підвищити показник рентабельності, потрібно скоротити всі витратні статті, а саме: зменшити транспортні витрати; налагодити систему збуту; підвищити продуктивність праці; підприємству необхідно скоротити витрати на виробництво та реалізацію продукції. Необхідність поліпшення ефективності управління, підвищення прибутковості праці, ефективності виробництва, конкурентоспроможності підприємства вимагає проведення реструктуризації підприємства. Реструктуризація в широкому розумінні передбачає комплексність змін, а не зміну тільки однієї сфери функціонування; є постійним інструментом управління, а не реалізація одноразової цілі; може охоплювати майнові перетворення; вона може бути спрямована на зміну; підлягає модифікації та коригуванню в ході реалізації. Вона може бути спрямована на зміну майна, структури виробничої програми, структури залученого капіталу, активів, доходів та витрат, структури персоналу, інформації або інших структур.

Список літератури:

1. Бець М.П. Планування рентабельності виробництва / М.П. Бець // Економіка України. – 2007. – № 2.
2. Васильєв В.В. Шляхи підвищення результативності українських підприємств / В.В. Васильєв // Фондовий ринок. – 2000. – № 12. – С. 11–14.
3. Зінченко О.А. Визначення показників рентабельності на основі величини якості прибутку / О.А. Зінченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2009. – № 28. – 155 с.
4. Феценко О.П. Рентабельність суб'єктів господарювання як складова оцінки фінансового стану / О.П. Феценко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 9. – С. 71–75.
5. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз : [навч. посіб.] / Ю.С. Цал-Цалко. – К. : ЦУЛ, 2001. – 300 с.

Мельникова Е. В.

Татарінова А. В.

Херсонський державний університет

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

Раскрыта экономическая сущность рентабельности как важнейшего показателя деятельности предприятия, а также освещены пути ее повышения. На примере исследования финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Херсонский консервный завод детского питания» осуществлен анализ показателей рентабельности. Выявлены пути роста прибыли и уровня рентабельности, повышение эффективности производства. Сформированы организационно-практические пути и методы повышения рентабельности.

Ключевые слова: рентабельность, прибыль, рентабельность продаж, рентабельность активов, рентабельность собственного капитала, рентабельность инвестиций, рентабельность продукции.

Melnikova E. V.

Tatarinova H. V.

Kherson State University

ECONOMIC GROUND OF INCREASING OF THE ENTERPRISE BREAK-EVEN LEVEL

Summary

The article reveals the essence of the economic profitability, as the most important indicator of activities of the company, and opens the way to improve it. On the basis of the study of financial-economic activity of PJSC "Kherson Baby Food Cannery" carried profitability analysis. The ways of profit growth and profitability, improvement of effectiveness of production are revealed. Formed organizational and practical ways and methods to improve profitability.

Key words: profitability, profit, profitability of sales, return on assets, return on equity, investment profitability, product profitability.

УДК 69.009

Юр'єва С. Ю.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

ПРОГНОЗУВАННЯ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В РЕКОНСТРУКЦІЮ ГРОМАДСЬКИХ БУДІВЕЛЬ ПІД ЖИТЛО

Визначено перелік можливих способів прогнозування капітальних інвестицій у реконструкцію громадських будівель під житло, обґрунтовано можливість та необхідність використання кожного із способів. Визначено обсяги робіт із реконструкції за кожним конструктивним елементом умовної будівлі. Проведено розрахунки вартості реконструкції умовного об'єкта за кожним із способів, за результатами розрахунків сформульовано висновки.

Ключові слова: громадська будівля, житлова будівля, реконструкція, визначення вартості реконструкції, капітальні інвестиції, прогноз.

Постановка проблеми. Із часом відбувається фізичний знос громадських будівель під дією природних, техногенних та антропогенних факторів. Згідно з нормами експлуатації будівель, вони потребують періодичного капітального ремонту.

Разом із тим зростає необхідність забезпечення населення житлом. При цьому нове будівництво потребує значних капітальних вкладень.

Комплексний підхід до підтримання громадських будівель у придатному до використання стані одночасно з розширенням житлового фонду за рахунок громадських будівель дасть змогу зекономити кошти та час на створення житла.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням капітальних інвестицій займалися такі вітчизняні вчені, як Сук Л.К., Гаренич Т.Г., Павлюк І.М., Ткаченко Н.М., Ловінська Л.Г., Лень В.С. тощо.

На думку Сук Л.К. до капітальних інвестицій належать такі витрати: на будівельно-монтажні

роботи, на придбання обладнання, інструменту, інвентарю, на закладання і вирощування багаторічних насаджень, формування основного стада, а також інші види капітальних вкладень.

Гаренич Т.Г. вважає капітальними інвестиціями, або капітальними вкладеннями, витрати, пов'язані зі створенням, придбанням та реконструкцією основних засобів, інших необоротних матеріальних активів та нематеріальних активів.

Відповідно до твердження Павлюк І.М., до капітальних інвестицій відносяться витрати капіталу на створення або придбання матеріальних або нематеріальних активів, що здійснюються з метою збільшення капіталу.

Ткаченко Н.М. розцінює капітальні інвестиції як витрати на будівельно-монтажні роботи, придбання будівель або їх частин, обладнання, інструменту, інвентарю, інші капітальні роботи і витрати на проектно-пошукові роботи, геолого-розвідувальні і бурові роботи, а також витрати

Мельникова Е. В.

Татарінова А. В.

Херсонський державний університет

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

Раскрыта экономическая сущность рентабельности как важнейшего показателя деятельности предприятия, а также освещены пути ее повышения. На примере исследования финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Херсонский консервный завод детского питания» осуществлен анализ показателей рентабельности. Выявлены пути роста прибыли и уровня рентабельности, повышение эффективности производства. Сформированы организационно-практические пути и методы повышения рентабельности.

Ключевые слова: рентабельность, прибыль, рентабельность продаж, рентабельность активов, рентабельность собственного капитала, рентабельность инвестиций, рентабельность продукции.

Melnikova E. V.

Tatarinova H. V.

Kherson State University

ECONOMIC GROUND OF INCREASING OF THE ENTERPRISE BREAK-EVEN LEVEL

Summary

The article reveals the essence of the economic profitability, as the most important indicator of activities of the company, and opens the way to improve it. On the basis of the study of financial-economic activity of PJSC "Kherson Baby Food Cannery" carried profitability analysis. The ways of profit growth and profitability, improvement of effectiveness of production are revealed. Formed organizational and practical ways and methods to improve profitability.

Key words: profitability, profit, profitability of sales, return on assets, return on equity, investment profitability, product profitability.

УДК 69.009

Юр'єва С. Ю.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

ПРОГНОЗУВАННЯ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В РЕКОНСТРУКЦІЮ ГРОМАДСЬКИХ БУДІВЕЛЬ ПІД ЖИТЛО

Визначено перелік можливих способів прогнозування капітальних інвестицій у реконструкцію громадських будівель під житло, обґрунтовано можливість та необхідність використання кожного із способів. Визначено обсяги робіт із реконструкції за кожним конструктивним елементом умовної будівлі. Проведено розрахунки вартості реконструкції умовного об'єкта за кожним із способів, за результатами розрахунків сформульовано висновки.

Ключові слова: громадська будівля, житлова будівля, реконструкція, визначення вартості реконструкції, капітальні інвестиції, прогноз.

Постановка проблеми. Із часом відбувається фізичний знос громадських будівель під дією природних, техногенних та антропогенних факторів. Згідно з нормами експлуатації будівель, вони потребують періодичного капітального ремонту.

Разом із тим зростає необхідність забезпечення населення житлом. При цьому нове будівництво потребує значних капітальних вкладень.

Комплексний підхід до підтримання громадських будівель у придатному до використання стані одночасно з розширенням житлового фонду за рахунок громадських будівель дасть змогу зекономити кошти та час на створення житла.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням капітальних інвестицій займалися такі вітчизняні вчені, як Сук Л.К., Гаренич Т.Г., Павлюк І.М., Ткаченко Н.М., Ловінська Л.Г., Лень В.С. тощо.

На думку Сук Л.К. до капітальних інвестицій належать такі витрати: на будівельно-монтажні

роботи, на придбання обладнання, інструменту, інвентарю, на закладання і вирощування багаторічних насаджень, формування основного стада, а також інші види капітальних вкладень.

Гаренич Т.Г. вважає капітальними інвестиціями, або капітальними вкладеннями, витрати, пов'язані зі створенням, придбанням та реконструкцією основних засобів, інших необоротних матеріальних активів та нематеріальних активів.

Відповідно до твердження Павлюк І.М., до капітальних інвестицій відносяться витрати капіталу на створення або придбання матеріальних або нематеріальних активів, що здійснюються з метою збільшення капіталу.

Ткаченко Н.М. розцінює капітальні інвестиції як витрати на будівельно-монтажні роботи, придбання будівель або їх частин, обладнання, інструменту, інвентарю, інші капітальні роботи і витрати на проектно-пошукові роботи, геолого-розвідувальні і бурові роботи, а також витрати

на відведення земельних ділянок і переселення у зв'язку з будівництвом, на підготовку кадрів для підприємств, що будуються, тощо.

Ловінська Л.Г. визначає капітальні інвестиції як придбання об'єктів основних засобів за плату, а також їхнє будівництво.

Лень В.С. трактує капітальні інвестиції як кошти, що спрямовуються на відтворення основних засобів, розширення, реконструкцію і модернізацію підприємств і споруд, здійснення технічного прогресу в усіх галузях господарства, спорудження житла, шкіл, лікарень та інших об'єктів соціально-культурного призначення, геологорозвідувальні та проектні роботи [1, с. 1].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Прогнозування капітальних інвестицій у реконструкцію громадських будівель під житло на передпроектній стадії дасть змогу запланувати кошти на будівельно-ремонтні роботи та визначити доцільність їх проведення для конкретної будівлі, адже ступінь фізичного зносу будівлі є визначальним під час визначення обсягів будівельно-ремонтних робіт і, відповідно, загальної вартості реконструкції.

У зв'язку з цим пропонується проводити детальний розрахунок питомої ваги кожного конструктивного елемента будівлі, що підлягає зміні.

Як питомою вартість спорудження житла пропонується використовувати показники опосередкованої вартості житла та об'єктів соціального призначення, які встановлюються та періодично переглядаються Мінрегіонбудом.

Мета статті полягає у прогнозуванні обсягів капітальних інвестицій у реконструкцію з притосуванням під гуртожиток адміністративного будинку на передпроектній стадії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вихідні дані:

- площа забудови – 2 000 м²;
- загальна площа приміщень до реконструкції – 1 570 м²;
- загальна площа приміщень після реконструкції – 1 600 м²;
- умовна висота будівлі – 3,2 м.
- поверховість – 1-й поверх;
- частини будівлі, що не підлягають зміні в результаті реконструкції: фундаменти, перекриття, покрівля.

Розрахунки вартості будівельно-ремонтних робіт (без урахування вартості обладнання, меблів, інвентарю) виконуються на підставі таких довідкових показників:

- середньорічні показники опосередкованої вартості спорудження житла за регіонами України на 2016 р.;
- опосередкована вартість будівництва об'єктів соціального призначення, які споруджуються на території України, у 2015 р.;
- індекс інфляції;
- питома вага окремих конструктивних елементів будівлі.

Спосіб № 1. Об'єкт у якості багатопверхового багатоквартирного будинку

Прогнозні середньорічні показники опосередкованої вартості спорудження житла за регіонами України на 2016 р., затверджені [2, с. 1, 2].

Наказ [2, с. 1, 2] має дані щодо спорудження житла, тобто застосовний у тому числі до гуртожитку.

Прогнозні середньорічні показники опосередкованої вартості спорудження житла застосовуються до багатоквартирних багатопверхових

будинків, де фундаменти та покрівля одні для всіх квартир будинку, тобто порівняно з одноповерховою будівлею у перерахунку на одну квартиру йде часткова економія на вартості на фундаментах та покрівлі. Тому до даного Об'єкта показник може бути застосований як один із способів розрахунку, проте не як єдиний спосіб розрахунку.

Вартість 1 кв. м загальної площі квартир будинку (з урахуванням ПДВ) в Україні становить 8 481 грн. [2, с. 1].

Згідно з [2, с. 2], розрахунковою одиницею є загальна площа квартир будинку. До загальної площі квартир входять житлова площа (житлові кімнати) та нежитлова (сумарна площа кухні, коридорів, санвузлів, балконів і лоджій (із відповідним зменшувачим коефіцієнтом).

Загальна площа приміщень Об'єкта після реконструкції – 1600 м².

Розрахунковою площею для цього способу є загальна площа за винятком адміністративних приміщень майбутнього гуртожитку сумарною площею 120 м², тобто площа: 1 600 м² – 120 м² = 1 480 м².

Вартість будівельно-монтажних робіт нового будівництва будівлі житлового розрахунковою площею 1 480 м² становитиме:

1480 м² * 8481 грн./м² = 12 551 880,00 грн., у т.ч. ПДВ 20%.

Спосіб № 2.1. Об'єкт в якості одноповерхового садибного будинку (за діючим показником)

У [3, с. 4] приведено опосередковану вартість будівництва об'єктів соціального призначення, які споруджуються на території України.

Об'єкт одноповерховий, кожна квартира Об'єкта має власний фундамент та покрівлю, отже, одним із способів розрахунку може бути обчислення вартості будівництва Об'єкта як одноповерхового садибного будинку.

Згідно з [3, с. 4] питома вартість спорудження садибного будинку складає 11 955,00 грн./м² загальної площі будівлі.

Загальна площа приміщень Об'єкта після реконструкції – 1 600 м².

Загальна вартість спорудження садибного будинку:

1600 м² * 11 955,00 грн./м² = 19 128 000,00 грн., у т.ч. ПДВ 20%.

Спосіб № 2.2. Об'єкт в якості одноповерхового садибного будинку (за прогнозним показником)

Періодичність перегляду Мінрегіонбудом опосередкованої вартості будівництва об'єктів соціального призначення, які споруджуються на території України, відбувається орієнтовно раз на півроку.

Отже, інформація з діючого на даний момент [3, с. 4] є дещо застарілою і невдовзі буде переглянута. До того часу можна орієнтовно спрогнозувати результати оновлення опосередкованої вартості будівництва об'єктів соціального призначення, які споруджуються на території України, станом на лютий 2016 р.

Передостаннім відносно діючого Листа Мінрегіонбуду [3, с. 4] є Лист Мінрегіонбуду [4, с. 4].

Згідно з ним, вартість будівництва 1 м² садибного типу будинку становить 9 663,00 грн./м², у т.ч. ПДВ 20%.

Різниця у вартості за півроку у 2015 р. становила:

11 955,00 грн./м² – 9663,00 грн./м² = 2292,00 грн./м², у т.ч. ПДВ 20%.

При цьому індекс інфляції за I півріччя 2015 р. становив 23,1% у категорії «Утримання і ремонт житла» [5, с. 1].

Індекс інфляції за II півріччя 2015 р. становив 4%, а за січень 2016 р. – 0,9%. Разом із дня опублікування [4, с. 4] індекс інфляції становив 4,9%.

Таким чином, опосередкована вартість будівництва об'єктів соціального призначення, які споруджуються на території України, повинна була збільшитися у лютому 2016 р. на

$2\,292,00 \text{ грн./м}^2 * 4,9\% / 23,1\% = 486,18 \text{ грн./м}^2$, у т.ч. ПДВ 20%.

і скласти

$11\,955,00 \text{ грн./м}^2 + 486,18 \text{ грн./м}^2 = 12\,441,18 \text{ грн./м}^2$, у т.ч. ПДВ 20%.

Загальна площа приміщень Об'єкта після реконструкції – 1 600 м².

Загальна вартість спорудження садибного будинку станом на лютий 2016 р.: $1600 \text{ м}^2 * 12\,441,18 \text{ грн./м}^2 = 19\,905\,888,00 \text{ грн.}$, у т.ч. ПДВ 20%.

Спосіб № 3.1. Об'єкт в якості адміністративної будівлі (за діючим показником)

Згідно з [3, с. 4], питома вартість спорудження адміністративної будівлі становить 13 573,00 грн./м² загальної площі будівлі.

Загальна площа приміщень Об'єкта після реконструкції – 1 570 м².

Загальна вартість спорудження адміністративної будівлі:

$1570 \text{ м}^2 * 13\,573,00 \text{ грн./м}^2 = 21\,309\,610,00 \text{ грн.}$, у т.ч. ПДВ 20%.

Спосіб № 3.2. Об'єкт в якості адміністративної будівлі (за прогнозним показником)

Індекс інфляції за I півріччя 2015 р. становив 23,1% у категорії «Утримання і ремонт житла» згідно з [5, с. 1], за II півріччя 2015 р. – 4%, а за січень 2016 р. – 0,9%. Разом із дня опублікування [4, с. 4] індекс інфляції становив 4,9%.

Згідно з [3, с. 4], питома вартість спорудження адміністративної будівлі становить 13 573,00 грн./м² загальної площі будівлі.

Передостаннім відносно діючого Листа Мінірегіонбуду [3, с. 4] є Лист Мінірегіонбуду [4, с. 4].

Згідно з ним, вартість будівництва 1 м² садибного типу будинку становить 10 971,00 грн./м², у т.ч. ПДВ 20%.

Різниця у вартості за півроку в 2015 р. становила:

$13\,573,00 \text{ грн./м}^2 - 10\,971,00 \text{ грн./м}^2 = 2602 \text{ грн./м}^2$, у т.ч. ПДВ 20%.

Таким чином, опосередкована вартість будівництва об'єктів соціального призначення, які споруджуються на території України, повинна була збільшитися у лютому 2016 р. на

$2602 \text{ грн./м}^2 * 4,9\% / 23,1\% = 551,94 \text{ грн./м}^2$, у т.ч. ПДВ 20%.

і скласти

$13\,573,00 \text{ грн./м}^2 + 551,94 \text{ грн./м}^2 = 14\,124,94 \text{ грн./м}^2$, у т.ч. ПДВ 20%.

Загальна площа приміщень Об'єкта до реконструкції – 1 570 м².

Загальна вартість спорудження адміністративної будівлі станом на лютий 2016 р.: $1570 \text{ м}^2 * 14\,124,94 \text{ грн./м}^2 = 22\,176\,156,00 \text{ грн.}$, у т.ч. ПДВ 20%.

Розрахунок перевідного коефіцієнта до обсягу реконструкції будівлі

Розрахунок перевідного коефіцієнта від нового будівництва до обсягу реконструкції будівлі здійснюється відповідно до табл. 1 [6, с. 1].

Будівельний об'єм будівлі – 6 500 м³.

Фундаменти, перекриття, покрівля будівлі, відповідно до вихідних даних, не підлягають зміні.

Таким чином, перевідний коефіцієнт до частки цих складових у загальній конструктивній схемі будівлі дорівнює 0.

Стіни і перегородки:

Площа стін будівлі в плані – це різниця між площею забудови та площею приміщень: $2000 \text{ м}^2 - 1600 \text{ м}^2 = 400 \text{ м}^2$. Умовна висота будівлі – 3,2 м.

Об'єм існуючих стін становить: $400 \text{ м}^2 * 3,2 \text{ м} = 1280 \text{ м}^3$.

Площа в плані проєктованих перегородок та отворів, що закладаються згідно із замірами на кресленнях – 20 м².

Об'єм проєктованих стін: $20 \text{ м}^2 * 3,2 \text{ м} = 64 \text{ м}^3$.

Площа в плані утеплювача з опорядженням – 90 м².

Об'єм проєктованого утеплення стін з опорядженням: $90 \text{ м}^2 * 3,2 \text{ м} = 288 \text{ м}^3$.

Загальний об'єм проєктованого стінового огородження: $64 \text{ м}^3 + 288 \text{ м}^3 = 352 \text{ м}^3$.

Частка проєктованих стін і перегородок від існуючих: $352 \text{ м}^3 / 1450 \text{ м}^3 = 0,2172 = 21,72\%$.

Підлога санвузлів підлягає заміні, підлога коридорів, житлових кімнат, службових приміщень також рекомендується замінити. Незмінною залишається частина підлоги у приміщенні холу.

Площа холу – 20 м².

Загальна площа приміщень після реконструкції – 1 600 м².

$1600 \text{ м}^2 - 60 \text{ м}^2 = 1580 \text{ м}^2$

$1580 \text{ м}^2 / 1600 \text{ м}^2 = 0,9875 = 98,75\%$

Отвори:

Віконні отвори заповнені частково існуючими металопластиковими вікнами. Існуючі дерев'яні вікна підлягають заміні на металопластикові. Два

Таблиця 1

Розрахунок коефіцієнта ремонтно-будівельних робіт від обсягу нового будівництва

№ п/п	Найменування частини будівлі або виду робіт	Питома вага окремих конструктивних елементів будівлі 3000 м ³ , %	Перевідний коефіцієнт фактичних обсягів робіт	Питома вага окремих конструктивних елементів проєктованої будівлі, %
1	Фундаменти	11	0	0
2	Стіни і перегородки	21	0,21	6,3
3	Перекриття	7	0	0
4	Покрівля	7	0	0
5	Підлога	9	0,99	9
6	Отвори	8	0,7	6,4
7	Опоряджувальні роботи	14	1	14
8	Внутрішні санітарно-технічні та електричні пристрої	17	1	17
9	Інші роботи	6	1	6
	Всього	100		58,7

Таблиця 2

Порівняльна таблиця вартостей за різними вихідними та довідковими даними

№ п/п	Якість, у якій виступає об'єкт в розрахунках	Найменування довідкового показника	Значення довідкового показника, грн., у т.ч. ПДВ	Розрахункова площа, м ²	Розрахункова вартість спорудження об'єкта нового будівництва, грн., у т.ч. ПДВ	Розрахункова частка обсягу реконструкції від загального обсягу, %	Розрахункова вартість реконструкції об'єкта, грн., у т.ч. ПДВ
1	багатоповерховий багатоквартирний будинок	питома вартість 1 м ² загальної площі квартир будинку	9 986,00	1480	14 779 280,00	58,7	867 543 736,00
2	одноповерховий садибний будинок (за діючим показником)	питома вартість 1 м ² загальної площі будівлі	11955	1600	19 128 000,00	58,7	1 122 813 600,00
3	одноповерховий садибний будинок (за прогнозним показником)	питома вартість 1 м ² загальної площі будівлі	12 441,18	1600	19 905 888,00	58,7	1 168 475 625,60
4	адміністративна будівля (за діючим показником)	питома вартість 1 м ² загальної площі будівлі	13 573,00	1570	21 309 610,00	58,7	1 250 874 107,00
5	адміністративна будівля (за прогнозним показником)	питома вартість 1 м ² загальної площі будівлі	14 124,94	1570	22 176 155,80	58,7	1 301 740 345,46
	У середньому:						

віконні отвори замінюються на дверні у зв'язку з улаштуванням додаткових виходів.

Всі дверні заповнення рекомендовано до заміни. Загальна кількість заповнень отворів після реконструкції – 210 шт., з них віконних – 96 шт. (з них 33 шт. замінюється) дверей – 114 шт. (усі замінюються).

$(1+146) \text{ шт.} / 210 \text{ шт.} = 0,7 = 70\%$

Опоряджувальні роботи заплановані до виконання у повному обсязі. Приймаємо перевідний коефіцієнт рівним 1.

Внутрішні санітарно-технічні та електричні пристрої заплановані до заміни у повному обсязі. Приймаємо перевідний коефіцієнт рівним 1.

До інших робіт зазвичай входять роботи з благоустрою прилеглої території. До цих робіт відносимо влаштування пандуса з огороженням, пониження бортів пішохідних тротуарів та приймаємо перевідний коефіцієнт рівним 1.

Результати попередніх розрахунків зведено в табл. 1 та обчислено знижуючий коефіцієнт на обсяг ремонтно-будівельних робіт із реконструкції адміністративної будівлі під гуртожиток.

Порівняння вартостей за різними вихідними та довідковими даними наведено у табл. 2.

Висновки. За результатами дослідження встановлено, що прогнозування обсягів капітальних інвестицій в реконструкцію з пристосуванням під гуртожиток адміністративного будинку на передпроектній стадії можливе п'ятьма відносно рівноцінними способами.

На прикладі умовного об'єкта визначено вартість будівельно-ремонтних робіт для реконструкції з пристосуванням під гуртожиток адміністративного будинку.

Аналіз результатів розрахунків показує, що в якості розрахункової одиниці необхідно приймати різні типи площі для різних способів розрахунку.

Список літератури:

- Єремян О.М., Ткаченко В.Л. Дослідження сутності поняття капітальних вкладень / О.М. Єремян, В.Л. Ткаченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/2_KAND_2012/Economics/7_99294.doc.htm/
- Про прогнозні середньорічні показники опосередкованої вартості спорудження житла за регіонами України на 2016 рік : Наказ від 02.10.2015 р.
- № 252. – К. : Мінрегіонбуд України, 2015. – 2 с. (Офіційне видання).
- Про індекси зміни вартості будівельних робіт станом на 1 липня 2015 року : Лист від 17.07.2015 р. № 7/15-8388. – К. : Мінрегіонбуд України, 2015. – 4 с. (Офіційне видання).
- Про індекси зміни вартості будівельних робіт станом на 1 січня 2015 року : Лист від 27.01.2015 р. № 7/15-787. – К. : Мінрегіонбуд України, 2015. – 4 с. (Офіційне видання).
- Индекс инфляции по категориям товаров и услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://index.minfin.com.ua/index/infl/?2015/>
- Сборник укрупненных показателей восстановительной стоимости жилых, общественных зданий и зданий коммунально-бытового назначения для переоценки основных фондов. Отдел I. Жилые здания. Сборник № 28 / Укрупненные показатели восстановительной стоимости. Электронная версия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://upvs.kwinto.ru/interpr.php?link/>

Юрьева С.Ю.

Харьковский национальный университет городского хозяйства имени А. Н. Бекетова

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КАПИТАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕКОНСТРУКЦИЮ ОБЩЕСТВЕННЫХ ЗДАНИЙ ПОД ЖИЛЬЕ

Резюме

Определен перечень возможных способов прогнозирования капитальных инвестиций в реконструкцию общественных зданий под жилье, обоснована возможность и необходимость использования каждого из способов. Определены объемы работ по реконструкции по каждому из конструктивных элементов условного здания. Приведены расчеты стоимости реконструкции условного объекта по каждому из способов, по результатам расчетов сформулированы выводы.

Ключевые слова: общественное здание, жилое здание, реконструкция, определение стоимости реконструкции, капитальные инвестиции, прогноз.

Yurieva S. Y.

O. M. Beketov Kharkiv National University of Urban Economy

CAPITAL INVESTMENT FORECAST OF THE RENOVATION OF PUBLIC BUILDINGS FOR HOUSING

Summary

This article contains a list of possible methods of forecasting of capital investment in the reconstruction of public buildings for housing, proves the possibility and need for each of the methods. The scope of work on the reconstruction of each building block of conventional buildings is defined. The article contains cost estimates of reconstruction of conditional object by each method, conclusions are formulated on the base of the calculations.

Key words: public building, residential building, reconstruction, reconstruction cost estimate, capital investment, forecast.

УДК 338.24:658.8

Яшина І. М.

Херсонський державний аграрний університет

ВИБІР СТРАТЕГІЙ ФОРМУВАННЯ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА МАЛОГО БІЗНЕСУ

Досліджено основні підходи до розробки маркетингових стратегій під час формування комплексу маркетингу сільськогосподарського підприємства малого бізнесу. Під час визначення стратегічних альтернатив розвитку сільськогосподарських підприємств малого бізнесу особливу увагу приділено диференціації на засадах маркетингу. Розроблено етапи реалізації стратегії просування сільськогосподарської продукції на малих підприємствах.

Ключові слова: маркетинг, стратегія, диференціація, товарна диференціація, цінові стратегії, стратегії збуту, стратегії просування.

Постановка проблеми. В умовах жорсткої конкурентної боротьби, нестабільного зовнішнього середовища та інших несприятливих умовах кожне підприємство повинно розробляти такі стратегії, які дадуть змогу більш краще задовольнити потреби споживачів, ніж інші. Ті підприємства, які успішно орієнтуються на споживача та здатні передбачати і задовольняти його потреби, у перспективі будуть мати щедру нагороду. Інтернаціоналізація та глобалізація, які радикально змінили світ, надають як широкі можливості, так і великі загрози. Саме тому важливе місце в діяльності сільськогосподарських підприємств малого бізнесу займає вибір та обґрунтування таких маркетингових стратегій, які дають змогу зайняти вигідну нішу на ринку сільськогосподарських товарів та сприятимуть його розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження проблем формування та вибору маркетингових стратегій зробили такі вчені, як Ф. Котлер, Г.І. Маляренко, Ж.Ж. Лам-

бен, Н.В. Куденко та ін. Проте в їх працях розглядалися маркетингові стратегії для всіх видів підприємств. Деякі вчені спеціалізували свої дослідження саме на формуванні та виборі маркетингових стратегій під час управління сільськогосподарськими підприємствами, це, зокрема, І.О. Соловійов, В.В. Писаренко, Б.М. Данилишин, Ю.А. Ципкін, В.П. Саблук, В.М. Рабштина.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На нашу думку, проблемам вибору та реалізації стратегій у межах комплексу маркетингу сільськогосподарських підприємств малого бізнесу приділяється недостатньо уваги. Крім того, не повно розкрито формування стратегій на основі диференціації саме для малих сільськогосподарських підприємств з урахуванням їх специфіки діяльності та розміру.

Мета статті полягає у розробці та обґрунтуванні стратегій під час формування комплексу маркетингу сільськогосподарських підприємств малого бізнесу.

Юрьева С.Ю.

Харьковский национальный университет городского хозяйства имени А. Н. Бекетова

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КАПИТАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕКОНСТРУКЦИЮ ОБЩЕСТВЕННЫХ ЗДАНИЙ ПОД ЖИЛЬЕ

Резюме

Определен перечень возможных способов прогнозирования капитальных инвестиций в реконструкцию общественных зданий под жилье, обоснована возможность и необходимость использования каждого из способов. Определены объемы работ по реконструкции по каждому из конструктивных элементов условного здания. Приведены расчеты стоимости реконструкции условного объекта по каждому из способов, по результатам расчетов сформулированы выводы.

Ключевые слова: общественное здание, жилое здание, реконструкция, определение стоимости реконструкции, капитальные инвестиции, прогноз.

Yurieva S. Y.

O. M. Beketov Kharkiv National University of Urban Economy

CAPITAL INVESTMENT FORECAST OF THE RENOVATION OF PUBLIC BUILDINGS FOR HOUSING

Summary

This article contains a list of possible methods of forecasting of capital investment in the reconstruction of public buildings for housing, proves the possibility and need for each of the methods. The scope of work on the reconstruction of each building block of conventional buildings is defined. The article contains cost estimates of reconstruction of conditional object by each method, conclusions are formulated on the base of the calculations.

Key words: public building, residential building, reconstruction, reconstruction cost estimate, capital investment, forecast.

УДК 338.24:658.8

Яшина І. М.

Херсонський державний аграрний університет

ВИБІР СТРАТЕГІЙ ФОРМУВАННЯ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА МАЛОГО БІЗНЕСУ

Досліджено основні підходи до розробки маркетингових стратегій під час формування комплексу маркетингу сільськогосподарського підприємства малого бізнесу. Під час визначення стратегічних альтернатив розвитку сільськогосподарських підприємств малого бізнесу особливу увагу приділено диференціації на засадах маркетингу. Розроблено етапи реалізації стратегії просування сільськогосподарської продукції на малих підприємствах.

Ключові слова: маркетинг, стратегія, диференціація, товарна диференціація, цінові стратегії, стратегії збуту, стратегії просування.

Постановка проблеми. В умовах жорсткої конкурентної боротьби, нестабільного зовнішнього середовища та інших несприятливих умовах кожне підприємство повинно розробляти такі стратегії, які дадуть змогу більш краще задовольнити потреби споживачів, ніж інші. Ті підприємства, які успішно орієнтуються на споживача та здатні передбачати і задовольняти його потреби, у перспективі будуть мати щедру нагороду. Інтернаціоналізація та глобалізація, які радикально змінили світ, надають як широкі можливості, так і великі загрози. Саме тому важливе місце в діяльності сільськогосподарських підприємств малого бізнесу займає вибір та обґрунтування таких маркетингових стратегій, які дають змогу зайняти вигідну нішу на ринку сільськогосподарських товарів та сприятимуть його розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження проблем формування та вибору маркетингових стратегій зробили такі вчені, як Ф. Котлер, Г.І. Маляренко, Ж.Ж. Лам-

бен, Н.В. Куденко та ін. Проте в їх працях розглядалися маркетингові стратегії для всіх видів підприємств. Деякі вчені спеціалізували свої дослідження саме на формуванні та виборі маркетингових стратегій під час управління сільськогосподарськими підприємствами, це, зокрема, І.О. Соловйов, В.В. Писаренко, Б.М. Данилишин, Ю.А. Ципкін, В.П. Саблук, В.М. Рабштина.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На нашу думку, проблемам вибору та реалізації стратегій у межах комплексу маркетингу сільськогосподарських підприємств малого бізнесу приділяється недостатньо уваги. Крім того, не повно розкрито формування стратегій на основі диференціації саме для малих сільськогосподарських підприємств з урахуванням їх специфіки діяльності та розміру.

Мета статті полягає у розробці та обґрунтуванні стратегій під час формування комплексу маркетингу сільськогосподарських підприємств малого бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сільськогосподарський продукт займає важливе місце у свідомості споживача, адже він асоціюється з чимось корисним, натуральним та таким, від вживання якого організм забезпечується всіма необхідними поживними речовинами для подальшого існування та розвитку людини. Саме тому формуванню товарної стратегії сільськогосподарським підприємствам малого бізнесу необхідно приділити особливу увагу. Незважаючи на те що сільськогосподарський продукт є стандартним, пріоритетним напрямом у діяльності сільськогосподарських підприємств малого бізнесу може бути вибір стратегій диференціації (рис. 1).



Рис. 1. Основні стратегії диференціації на засадах маркетингу

Основним фактором товарної стратегії диференціації є якість продукту, яка вимірюється як основними, так і додатковими властивостями споживчих та витратних параметрів конкурентоспроможності продукції. Рекомендовані напрями диференціації сільськогосподарської продукції відображено в табл. 1.

Дані табл. 1 відображають можливості вдосконалення товарної політики сільськогосподарських підприємств малого бізнесу за рахунок стратегічної переорієнтації. Диференціація продукції дає можливість отримати такі вигоди: підвищення цін, доступ до нових сегментів ринку, захист своїх позицій на ринку, підвищення рівня конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції тощо.

Диференціація продукту є корисною для сільськогосподарського виробника й тим, що вона формує лояльність споживача до даної фірми, його марки тощо.

Під час формування товарної політики сільськогосподарського підприємства малого бізнесу, окрім вибору стратегії, важливим є її впровадження, яке можливе з урахуванням таких ключових моментів:

– Визначення цільового сегменту, для якого буде призначена нова сільськогосподарська продукція.

– Цілеспрямоване та поступове формування нового асортименту товарів.

– Коригування товарного асортименту з урахуванням впливу всіх можливих чинників (торговельна площа, можливості збереження товарів, умови поставки тощо).

– Планування та забезпечення умов зберігання та збуту сільськогосподарської продукції з урахуванням вимог ринку та чинника сезонності.

– Формування оптимальної структури асортименту з обґрунтованою питомою вагою нових товарів у ньому.

– Забезпечення відповідного сервісу при реалізації нових видів сільськогосподарської продукції.

– Впровадження інновацій у комунікаційній політиці сільськогосподарського підприємства з урахуванням стратегій диференціації продукції тощо.

На ринку сільськогосподарських товарів постійно збільшується конкуренція. За останні роки відбувається чіткий розподіл конкурентних регіонів України за тими видами сільськогосподарської продукції, які здатні найефективніше використовувати сприятливі природно-кліматичні та економічні умови. Все це безпосередньо впливає і на ціновий діапазон під час реалізації сільськогосподарської продукції в різних областях України та за кордоном. На нашу думку, для сільськогосподарських підприємств малого бізнесу є доречною диференціація цін під час стратегічного планування на основі взаємозв'язку «якість – ціна». Проте за проведеними дослідженнями у ціновій політиці сільськогосподарських підприємств малого бізнесу було з'ясовано, що на формування остаточної ціни сільськогосподарської продукції особливо впливає такий фактор, як сезонність, тому вибір цінових стратегій у сільськогосподарському бізнесі необхідно здійснювати з урахуванням чинника сезонності (рис. 2 та 3).

Врахування чинника сезонності під час вибору цінової стратегії (рис. 2) забезпечить стабільний прибуток сільськогосподарському підприємству малого бізнесу.

Під час формування цінової політики сільськогосподарських підприємств малого бізнесу доцільно обирати стратегії коригування цін (табл. 2).

Таблиця 1

Напрями диференціації товарів сільськогосподарських підприємств малого бізнесу

Диференційовані товарні стратегії	Напрями диференціації	Характеристика
Стратегії продуктивних інновацій	Створення нових видів сільськогосподарської продукції	в'ялені продукти; заморожені продукти; сушіння продуктів; виробництво напівфабрикатів за новими рецептами тощо
	Використання нових видів і сортів сільськогосподарської продукції	Закупівля насіння, розсади, саджанців нових сортів та нових модифікацій
Стратегії інновацій у виробництві продукції	Вирощування та реалізація екологічно безпечної сільськогосподарської продукції	Пошук та вибір чистих районів, екологічно безпечних для вирощування сільськогосподарської продукції
	Застосування новітнього устаткування та обладнання, яке дозволить вирощувати та виготовляти нові види продукції	Придбання сучасних основних засобів для більш кращої обробки продукції, для її зберігання, перевезення та подальшої переробки.
Стратегії товарного розширення	Розширення асортименту за рахунок включення продукції з різноманітними властивостями	Відведення площ посіву для вирощування сортів та видів сільськогосподарської продукції з лікувальними властивостями, дієтичними властивостями тощо

Джерело: авторська розробка

Зима	Стратегія «показного блиску»	Стратегія «завищеної ціни»	Стратегія «якісна цінова відповідність»
	Стратегія «показного блиску»	Стратегія «цінове проникнення»	Стратегія «цінових переваг»
Осінь	Стратегія «показного блиску»	Стратегія «золотої середини»	Стратегія «якісна цінова відповідність»
Весна	Стратегія «показного блиску»	Стратегія «цінове проникнення»	Стратегія «цінове завоювання споживача»
Літо	Стратегія «неякісна цінова відповідність»	Стратегія «цінове проникнення»	Стратегія «цінове завоювання споживача»
Пори року	Низька	Середня	Висока
	ЯКІСТЬ		

Рис. 2. Вибір цінових стратегій сільськогосподарськими підприємствами малого бізнесу з урахуванням чинника сезонності
Джерело: авторська розробка

Для більшості українських сільськогосподарських підприємств малого бізнесу управління збутом сільськогосподарської продукції є найбільшою проблемою, а тому вони фактично значну частину виробленої продукції збувають за мінімальними цінами посередникам, які отримують значні прибутки за рахунок застосування ефективних стратегій розподілу.

Збут і організація товароруху є не менш важливими складниками в системі управління сільськогосподарськими підприємствами малого бізнесу. Стратегічне та оперативне планування збуту вирішують характер товароруху, масштаби територіального охоплення, розмір витрат на збут тощо.

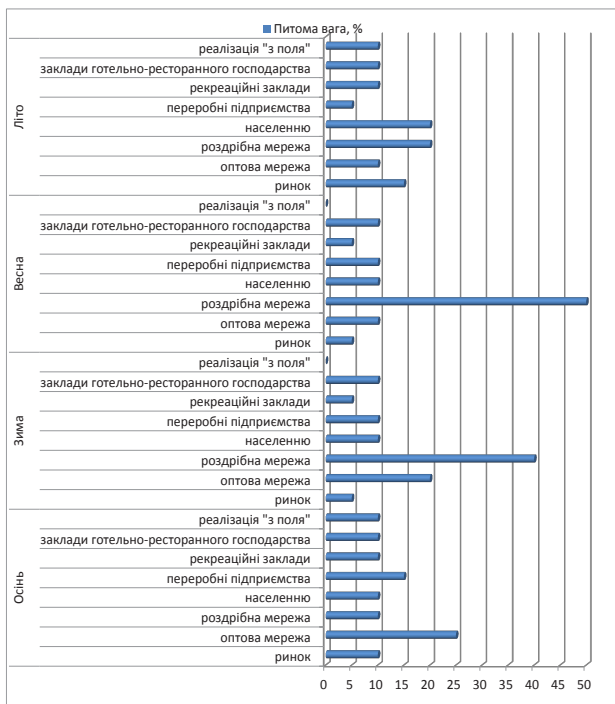


Рис. 3. Оптимальна структура розподілу сільськогосподарської продукції малого підприємства з урахуванням пори року (чинника сезонності)
Джерело: авторська розробка

Таблиця 2

Стратегії коригування цін на продукцію в управлінні сільськогосподарськими підприємствами малого бізнесу

Стратегії коригування цін	Напрями коригування цін
Підвищення середньої ціни реалізації сільськогосподарської продукції	Вирощування та реалізація сільськогосподарської продукції ранніх сортів (у теплицях)
	Забезпечення якісного рівня зберігання сільськогосподарської продукції з метою розширення сезону активного збуту продукції
Зниження середньої ціни реалізації сільськогосподарської продукції	За рахунок сортування та перепродажної доробки сільськогосподарської продукції (наприклад, власна упаковка). Відсортування сільськогосподарської продукції дає можливість підвищити середню ціну реалізації на 20–30%
	Знижки (до 10%) за велику партію реалізації товару (за рахунок зниження рівня витрат на зберігання продукції), особливо під час вибору таких стратегій, як «замилування очей», «неякісна цінова відповідність»
	Знижки на ціну (до 10%) за самовивезення продукції у великій кількості (за рахунок зниження рівня транспортних витрат та зношування транспортних засобів)
	Знижки за додатково куплену партію товару у великій кількості (наприклад, покупець купує 5 т пшениці, а йому пропонується ще 5 т жита зі знижкою до 10%)

Джерело: авторська розробка

Таблиця 3

Вибір та обґрунтування ефективних стратегій диференціації збуту сільськогосподарської продукції підприємств малого бізнесу

Стратегії диференціації збуту сільськогосподарської продукції	Види стратегій	Характеристика
Стратегії збуту залежно від сезону	Стратегія інтенсивного збуту	Забезпечення активного збуту сільськогосподарської продукції в період з липня по жовтень через різні канали розподілу
	Стратегія помірному збуту	Забезпечення збуту через пошук найбільш прибуткових каналів розподілу в період відсутності вирощування продукції та дещо заниженого попиту
	Стратегія привабливого збуту	Забезпечення збуту найбільш якісних та привабливих сільськогосподарських товарів у період зниження пропозиції та попиту в зимовий та весняний періоди
Стратегії збуту залежно від каналу розподілу	Стратегії активних прямих поставок	Забезпечення активного прямого збуту споживачам великими та середніми партіями за помірними цінами (зернові, технічні, овочі тощо)
	Стратегії активних непрямих поставок	Забезпечення активного непрямого збуту оптовим та іншим посередникам великими партіями за помірними цінами

Джерело: авторська розробка

Особливе значення для сільськогосподарських виробників під час визначення політики розподілу повинні займати питання економічної ефективності. Для того щоб знизити витрати обігу, пов'язані зі збутом сільськогосподарської продукції, підприємства малого бізнесу повинні постійно приводити можливості своїх каналів розподілу у відповідність зі структурою та динамікою зміни товарних потоків. Оскільки в сільському господарстві постійно змінюється структура виробництва, що пов'язано зі специфікою виробництва, природно-кліматичними, економічними умовами, необхідно постійно проявляти гнучкість у політиці розподілу.

Вибір та обґрунтування ефективних стратегій диференціації збуту для сільськогосподарських підприємств малого бізнесу відображено в табл. 3.

Для забезпечення оптимального збуту сільськогосподарської продукції, рекомендуємо дотримуватися такої структури розподілу, яка вказана на рис. 3.

Стратегії збуту повинні формуватися з урахуванням таких чинників:

- внутрішні та зовнішні інвестиції;
- рівень складського управління;
- природно-кліматичні умови;
- сезонність;
- економічні умови;
- кон'юнктура ринку;
- рівень конкуренції тощо.

Стратегії збуту сільськогосподарської продукції за економічною вигідністю можна умовно поділити на стратегії збуту, орієнтовані на високий прибуток, та стратегії збуту, орієнтовані на отримання середнього стабільного прибутку. Для вибору стратегії збуту, орієнтованої на високий прибуток, сільськогосподарському підприємству малого бізнесу необхідно забезпечити такі умови:

- високий рівень розвитку складського господарства;
- широкий та глибокий асортимент сільськогосподарської продукції, у тому числі наявність значної частки товарів-новинок;
- наявність власної добре розвинутої транспортної системи;
- достатні масштаби виробництва сільськогосподарської продукції;
- можливість експортування сільськогосподарської продукції;
- ефективне застосування інновацій у виробництві та реалізації сільськогосподарської продукції тощо.

На жаль, забезпечити такі умови для вибору стратегії збуту, орієнтованої на високий прибуток, сільськогосподарським підприємствам малого бізнесу можливості не мають, тому для малого бізнесу доцільно буде обрати стратегію збуту, орієнтовану на отримання середнього стабільного прибутку, оскільки для реалізації цієї стратегії у сільськогосподарських малих підприємств достатньо потенціалу. Дану стратегію можуть використовувати підприємства, які не мають великих складів, мінімально забезпечені транспортом, реалізують не надто широкий та неглибокий асортимент товарів, масштаби виробництва незначні тощо.

Список літератури:

1. Саблук П.Т. Ціноутворення в період ринкового реформування АПК : [монографія] / П.Т. Саблук. – К. : ННЦ ІАЕ, 2006. – 440 с.
2. Смит П. Коммуникации стратегического маркетинга / П. Смит, К. Бэрри, А. Пулфорд. – М. : ЮНИТИ. 2000. – 415 с.
3. Соловйов І.О. Агротрибуна: системна методологія, реалізація концепції : [монографія] / І.О. Соловйов. – Херсон : Олди-плюс, 2008. – 344 с.
4. Соловйов І.О. Маркетингова діяльність підприємств АПК : [навч. посіб.] / І.О. Соловйов, Г.Є. Жуйков, С.В. Білоусова, В.С. Дога ; під заг. ред. д.е.н., професора І.О. Соловйова. – Херсон : Гринь Д.С., 2016. – 456 с.

В умовах постійно зростаючої конкуренції сільськогосподарські виробники вимушені шукати нові шляхи виходу на ринок та утримати існуючі. Збут тісно пов'язаний із маркетинговим інструментом – просуванням. Чим ефективніше застосовуються елементи політики просування, тим інтенсивніший збут.

Розрізняють дві основні стратегії просування:

1) примушування (протягування) – стратегія, пов'язана з орієнтацією на кінцевого споживача, який буде змушувати торговельні організації здійснювати закупівлю бажаного товару;

2) прощтовхування – стратегія, орієнтована на торговельного посередника, який сам буде просувати товар до кінцевого споживача.

Якщо брати до уваги малий сільськогосподарський бізнес, то тут доцільніше обрати стратегію прощтовхування, оскільки для того, щоб обрати стратегію примушування, необхідно здійснити брендинг, який потребує значних капіталовкладень.

Основними інструментами з реалізації стратегії прощтовхування для сільськогосподарських підприємств малого бізнесу можуть бути: реклама, стимулювання збуту та особистий продаж.

Крім того, пропонуємо сільськогосподарським підприємствам малого бізнесу брати участь у виставках, ярмарках, що не лише інформують споживачів підприємства, а й активізують збут.

Будь-яка рекламна кампанія підприємства повинна давати очікуваний результат. На сільськогосподарських малих підприємствах рекламна діяльність повинна бути чітко пов'язана з маркетинговими дослідженнями, і її складники повинні чітко направлятися на той сегмент, який отримує максимальний вплив від їх дій, в іншому випадку витрати на рекламу будуть невідрізнювані. Перед тим як розробляти стратегію просування та планувати витрати, доцільно дізнатися, для кого вона призначена, який результат вона дасть і що хоче отримати підприємство.

Таким чином, ефективний вибір та обґрунтування маркетингових стратегій під час формування комплексу маркетингу сільськогосподарського підприємства малого бізнесу забезпечить прибутковість та розвиток. Проте навіть правильно обрана маркетингова стратегія в межах комплексу маркетингу не буде втілена в реалізацію без ефективної організації маркетингової діяльності на сільськогосподарському підприємстві малого бізнесу.

Висновки. Ефективна розробка та вибір стратегій у межах комплексу маркетингу забезпечать сільськогосподарським підприємствам малого бізнесу очікуваний економічний результат, довгострокову перспективу та, найголовніше, повною мірою сприятимуть задоволенню потреб споживачів та підвищенню їх рівня лояльності до підприємства. У подальшому дістало розвитку визначення взаємозв'язку стратегій у межах комплексу маркетингу з метою оптимального вибору основних стратегій з урахуванням різноманітних чинників внутрішнього та зовнішнього середовища сільськогосподарських підприємств малого бізнесу.

Яшина И. М.

Херсонский государственный аграрный университет

ВЫБОР СТРАТЕГИЙ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Резюме

Рассмотрены основные подходы к разработке маркетинговых стратегий при формировании комплекса маркетинга сельскохозяйственного предприятия малого бизнеса. При определении стратегических альтернатив сельскохозяйственных предприятий малого бизнеса особое внимание уделено дифференциации на принципах маркетинга. Разработаны этапы реализации стратегии самопродвижения на сельскохозяйственных предприятиях малого бизнеса.

Ключевые слова: маркетинг, стратегия, дифференциация, товарная дифференциация, ценовые стратегии, стратегии сбыта, стратегии продвижения.

Yashina I. M.

Kherson State Agrarian University

STRATEGY CHOICE IN THE FORMATION OF COMPLEX OF AGRICULTURAL SMALL BUSINESSES MARKETING

Summary

In the article the basic approaches are considered in relation to development of marketing strategies in the formation of the agricultural small businesses marketing. Special attention is paid to differentiation on the basis of marketing in determining the strategic alternatives of agricultural small businesses. Developed stages of the strategy to promote agricultural production at small enterprises.

Key words: marketing, strategy, differentiation, commodity differentiation, price strategy, selling strategy, promotion strategy.

РОЗДІЛ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.14

Стоянець Н. В.

Сумський національний аграрний університет

ВИКЛИКИ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Запропоновано шляхи вдосконалення стратегій конкурентоспроможності України з урахуванням напрямів регіональної політики: секторальної (галузевої), територіальної (просторової) та управлінської. Визначено виклики соціально-економічного розвитку з урахуванням потенційних загроз для створення нових можливостей розвитку регіонів України та підвищення життєвих стандартів. Застосовано методичні підходи в контексті інновацій у політиці регіонального розвитку з урахуванням глобалізаційних векторів розвитку в цілому транснаціональних корпорацій та окремих країн.

Ключові слова: регіон, стратегія, економічний розвиток, соціальні проблеми, прогнозування.

Постановка проблеми. Аналіз і прогнозування тенденцій соціально-економічного розвитку регіону складає першооснову інформаційного забезпечення адекватних управлінських рішень. А якість і достовірність подібних прогнозів, безумовно, залежить від їх методичного забезпечення. Проблема, про яку йдеться, не нова, але сьогодні вона особливо актуальна, адже єдиних загальноєвропейських вітчизняних методик, затверджених у форматі нормативно-правових актів, досі не існує.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробці сучасних методів прогнозування присвячено праці численних вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких слід особливо відзначити М. Лендел [2], Т. Батеса [3], П. Блера [5], С. Холупка [4], Л. Леннарта [6], А. Нельсона [7] тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Обговорюючи роль формування державної регіональної політики в регулюванні соціально-економічного розвитку регіону та визначаючи коло проблем для подальшого дослідження, необхідно співставляти свої наукові задуми з існуючою практикою, яка має місце під час розробки регіональних прогнозів та планів через основні еволюційні етапи розвитку системи соціально-економічного прогнозування та оцінку потенціалу регіону для визначення цільових орієнтирів у прогнозуванні.

Мета статті полягає у визначенні проблем регіонального розвитку, розробці стратегії розвитку міжрегіонального економічного співробітництва та удосконаленні стратегій підвищення конкурентоспроможності України та її регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Врахування зазначених тенденцій у ДСРР-2020 регіону дасть можливість виробити інтегрований підхід до формування і реалізації державної регіональної політики, який передбачатиме поєднання трьох складових частин [1]:

- секторальної (галузевої) – зміцнення конкурентоспроможності регіонів на основі оптимізації і диверсифікації структури економіки, забезпечення ефективної спеціалізації регіонів із пріоритетним використанням власного ресурсного потенціалу;

- територіальної (просторової) – досягнення рівномірного та збалансованого розвитку територій, розвиток міжрегіонального співробітництва, недопущення поглиблення соціально-економічних диспропорцій шляхом формування «точок

зростання», активізації місцевої економічної ініціативи та зміцнення потенціалу сільської місцевості;

- управлінської – забезпечення єдності підходів до формування і реалізації політики регіонального розвитку, створення єдиної системи стратегічного планування та прогнозування розвитку держави і регіонів, оптимізація системи територіальної організації влади.

Що ж до регіонального розвитку, то більшість вітчизняних фахівців у галузі регіональної економіки традиційно дотримуються об'єктивістського підходу, розглядаючи його як однорідне соціально-економічне й еколого-географічне просторове утворення. При цьому ігнорується фактор наявності автономної системи його управління [4]. Серед проблем регіонального розвитку особливої гостроти набувають такі:

- посилення диспропорційності соціально-економічного розвитку регіонів;

- низька інвестиційна та фінансова спроможність органів місцевого самоврядування (особливо базового рівня) щодо вирішення проблем розвитку;

- невідповідність наявної системи адміністративно-територіального устрою сучасним умовам господарювання та вимогам ефективності публічної влади;

- невідповідність існуючої територіальної організації влади новим завданням розвитку в посткризовий період.

Для досягнення стабільного збалансованого регіонального розвитку серед пріоритетів державного управління регіональним розвитком та державної регіональної політики на найближчу перспективу в Україні стратегічного значення набувають [2, с. 8]:

- розвиток міжрегіонального співробітництва, що спрямовує систему державного управління регіональним розвитком на оптимізацію використання наявних у регіонах ресурсів, на розширення ємності внутрішнього ринку; сприяння створенню нових робочих місць та вирішення спільних для регіонів проблем (у тому числі проблем локальної доступності, створення транспортної, комунікаційної, інформаційної інфраструктур).

Активізувати міжрегіональне співробітництво в економічній сфері можливо за рахунок перегляду механізму застосування угод щодо регіонального розвитку між урядом та регіонами шля-

хом їх спрямування на фінансування переважно міжрегіональних проектів і спільних заходів у рамках національних проектів. Слід відійти від усталеної в Україні в рамках чинних угод практики фінансування локальних об'єктів сфери житлово-комунального господарства, інженерних мереж, соціальної інфраструктури тощо.

Міжрегіональне співробітництво поступово заявляє про себе як про найбільш ефективний інструмент вирішення спільних проблем регіонів та є чинником формування консолідованого господарського простору в межах країни. Проте на сьогодні міжрегіональне співробітництво розвинене недостатньо і реалізується переважно на рівні угод між обласними радами. Така ситуація вимагає розробки відповідного інституційного забезпечення його розвитку, зокрема через створення Стратегії розвитку міжрегіонального економічного співробітництва;

– досягнення рівномірного та інтегрованого просторового розвитку, що передбачає від системи державного управління регіональним розвитком задіяння низки заходів для зміцнення ролі міст та центрів економічного зростання в регіонах; формування «точок зростання» та «ареалів регіонального розвитку» і на цій основі залучення до цих процесів прилеглих (периферійних, депресивних) територій, що позитивно позначиться на їхньому соціально-економічному розвитку. Реальною основою цього можуть стати вдосконалення соціальної інфраструктури та житла, модернізація міського транспорту, розбудова регіональних інфраструктурних проектів тощо;

– досягнення регіональної та локальної доступності, що орієнтує систему державного управління регіональним розвитком на забезпечення кращих зв'язків між міськими зонами та віддаленими від них територіями (сільськими, периферійними районами) через дорожнє та транспортне будівництво; активізацію будівництва інфраструктури енергетичних зв'язків; удосконалення інфраструктури мереж комунікаційних та інформаційних технологій;

– досягнення збалансованого місцевого розвитку та ефективної співпраці. Цей пріоритет ставить перед системою державного управління регіональним розвитком завдання щодо посилення уваги до периферійних місцевих (у тому числі сільських) громад, які потребують припливу інвестицій для покращання умов життя на місцевому рівні.

Пріоритетного значення набувають інвестиції у промислову, освітню інфраструктуру та інфраструктуру охорони здоров'я. На практиці цей процес відбувається за рахунок активізації місцевої ініціативи, об'єднання фінансових та матеріальних ресурсів сусідніх місцевих громад для вирішення нагальних проблем місцевого розвитку;

– формування «точок зростання» та «ареалів економічного розвитку», що формують мультиплікативний ефект регіонального розвитку та активізують місцеву економічну ініціативу. Дієвим інструментом реалізації означеної цілі виступає створений у 2012 р. Державний фонд регіонального розвитку. Разом із тим зазначимо, що започаткування ефективної діяльності нового інструменту забезпечення регіонального розвитку – Державного фонду регіонального розвитку – вимагає розробки дієвих механізмів його наповнення та витрачання.

Унормовані в Бюджетному кодексі кошти для Фонду у вигляді надходжень від приватизації майна є недостатніми, тому необхідно забезпечити

надходження й з інших джерел: від окремих податків та зборів, спеціалізованих запозичень, а також залучення коштів приватних, у тому числі іноземних інвесторів чи міжнародної технічної допомоги. Нероздробленими залишаються і механізми витрачання коштів Фонду. У цьому контексті слід чітко прописати принципи відбору проектів фінансування на місцях, порядок надання коштів та повернення їх за умови нецільового використання, механізми контролю витрачання коштів;

– удосконалення системи планування і виконання місцевих бюджетів. Цільове використання коштів, а також їхню достатність можна забезпечити через подальше поступове поширення програмно-цільового методу бюджетування та поширення середньострокового планування і виконання місцевих бюджетів. Поки що цими інструментами охоплено незначну частину місцевих бюджетів. Програмно-цільовий метод бюджетування дасть змогу поступово сформувані економічно (насамперед фіскально) забезпечені територіальні громади, здатні більшою мірою самостійно вирішувати нагальні питання;

– підвищення дієздатності агентств регіонального розвитку, що на сьогодні виступають як інститути самоорганізації громадянського суспільства, здатні на місцях узгодити і синтезувати інтереси бізнесу, влади та громади; врахувати економічні, екологічні, соціальні та інші складові частини комплексного, збалансованого соціально-економічного розвитку регіону; сприяти формуванню позитивного іміджу регіону як у межах України, так і за кордоном;

– проведення стратегічного моніторингу регіонального розвитку. Моніторинг передбачає аналітико-прогнозне забезпечення реалізації стратегії регіонального розвитку та регіональної політики України. Його завданнями є оперативне виявлення основних тенденцій та прогнозування розвитку соціально-економічної ситуації у регіонах, визначення потенційних точок розвитку регіону, виявлення шляхів розкриття регіонального потенціалу розвитку через підвищення ефективності діяльності місцевих органів влади;

– модернізація Державної стратегії регіонального розвитку та регіональних стратегій (на період до 2020 р.). Державна стратегія регіонального розвитку, чинна до 2015 р., потребує оновлення з огляду на необхідність урахування: мінливої економічної ситуації на регіональному рівні, що обумовлено впливом ризиків ендегенного та екзогенного (у тому числі глобалізації) походження; різного базового економічного рівня; наявного ресурсного забезпечення; нарощування тенденцій до посилення диспропорційності соціально-економічного розвитку регіонів; потреби щодо узгодження національної нормативно-правової бази регіонального розвитку з європейськими інституціонально-правовими підходами до реалізації регіональної політики.

Отже, заходи державної політики мають бути спрямовані на інноваційно-інвестиційні вектори розвитку соціальних, екологічних та економічних систем як єдиного цілого, концентрацію ресурсів здійснювати на основі функцій «сполучної» ролі «точок зростання» із зовнішніми факторами [7]. Адекватне реагування на виклики соціально-економічного розвитку та подолання потенційних загроз є необхідною умовою створення нових можливостей для розвитку регіонів України та підвищення життєвих стандартів (табл. 1).

Враховуючи аналіз динаміки соціально-економічного розвитку регіонів України, визначено най-

більш значні виклики, на які держава повинна реагувати шляхом вироблення та реалізації нової державної регіональної політики. На основі визначених проблем конкурентоспроможності регіонів та збереження стану довкілля систематизовані недоліки в управлінні, основними з яких є: надмірна централізація управління, відсутність відповідальності управлінського апарату за прийняті непрофесійні рішення, недосконалі закони і наукове забезпечення, слабкість громадянського суспільства тощо.

Нами запропоновані напрями вдосконалення стратегій конкурентоспроможності України з урахуванням напрямів регіональної політики: секторальної (галузевої), територіальної (просторової) та управлінської.

Дієвими засобами вдосконалення регіонального управління та конкурентоспроможності регіонів має бути розробка та впровадження організаційної системи управління сталим регіональним розвитком. Наразі найбільше використовується статичний підхід, який полягає в констатації факту

наявності відповідних структур управління та наголосі лише на визнанні необхідності їх використання в системі управління сталим розвитком.

Тому методичні підходи (рис. 1) будуть доречними для застосування в контексті інновацій у політиці регіонального розвитку з урахуванням глобалізаційних векторів розвитку в цілому транснаціональних корпорацій й окремих країн. Із урахуванням основних принципів удосконалення стратегій підвищення конкурентоспроможності держави процес формування та реалізації державної регіональної політики повинен базуватися на таких засадах:

- проведення реформ повинне створювати умови і сприяти конкурентному розвитку регіонів;
- вимоги щодо еволюції інвестиційно-інноваційної та інституційної моделі формування та реалізації державної регіональної політики, повинні сприяти створенню та стійкому функціонуванню середовища, придатного для місцевих та регіональних ініціатив [5];

Таблиця 1

Виклики формування державної регіональної політики

Проблеми конкурентоспроможності регіонів та збереження стану довкілля	Проблеми розвитку регіонів	Недоліки в управлінні
економічна дезінтеграція загальноукраїнського ринку, ізоляція регіональних ринків, залежність регіональних ринків від експорту, неефективне управління «точками» зростання, відсутність дієвості законів і стимулювання відкритості для бізнесу	відсутність реальних реформ протягом 20-ти років незалежності держави, вимивання коштів, тінізація економіки, неефективні державні програми та інструментарій управління, корупція, значна територіальна асиметрія за показниками якості життя населення, особливо в сільській місцевості	надмірна централізація управління, фактична відсутність відповідальності управлінського апарату за прийняті рішення та їх наслідки, недосконалі закони і наукове забезпечення
обмеженість ресурсів для розвитку, передусім енергетичних, недієві та непрозорі системи фінансування регіонального розвитку	відсутність достатньої кількості фінансово-економічних ресурсів для власного розвитку територіальних громад, відсутність коштів у регіонах на енергетичні та інші регіональні проекти	відсутність реалізації політики децентралізації та державно-приватного партнерства. Побудова вертикалі «центр – регіони – територіальна громада», направленої на розвиток регіонів, є недосконалою і недієвою
моноорієнтованість економік найбільш розвинених регіонів, монополізм на бізнес у регіонах (відсутність дієвих економічних факторів розвитку конкуренції і малого бізнесу, корупція)	нерозвиненість локальної інфраструктури, відсутність транспортної доступності в межах регіону (сфера послуг, торгівля, комунікації, «зелені» технології)	відсутність на регіональному рівні органів публічної влади, прямо заінтересованих у регіональному розвитку, слабкість громадянського суспільства, «пострадянський» синдром в управлінні тощо
технологічна розірваність регіональних економік економіка міст регіонів не «працює» на добробут населення	технологічна відсталість економіки регіонів, недосконале державне і регіональне планування, законодавство не стимулює регіональний бізнес	недосконалість правового врегулювання щодо розподілу повноважень між органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування
висока ресурсо-, енергоємність регіональних економік, застарілі технології	погіршення екологічної ситуації в багатьох містах та інших населених пунктах, ігнорування місцевих альтернативних джерел енергії, відсутність коштів на оновлення підприємств	незавершена адміністративна реформа з нестабільною інституційною структурою у сфері регіональної політики, недієві державні програми, незацікавленість адміністрацій у розвитку підприємництва і малого бізнесу, тінізація економіки і корупція в управлінні
відсутня реальна інноваційність у регіональних економічних системах	нескоординованість секторальних політик у межах територій одного регіону, нефінансування та невикористання існуючих наукових розробок, ігнорування національних інтересів держави	відсутність прогресу у реформі територіально-адміністративного устрою України, нефінансування розробок вітчизняних науковців, неврахування технологічної залежності від закупівлі готової техніки і технологій
недостатній розвиток підприємницького середовища	низький рівень використання потенціалу малого і середнього бізнесу та фермерства, експлуатація природного капіталу (земельні ресурси) в агропромисловому виробництві, міжрегіонального та транскордонного співробітництва	відсутність довгострокової стратегії програм та їх фінансування у повному об'ємі, направлених на розвиток підприємництва, охорони довкілля, раціональне використання природо-ресурсного потенціалу держави
скорочення кількості та погіршення якості трудового потенціалу та посилення міграційних процесів працездатного населення	неефективність політики стимулювання розвитку малого та середнього підприємництва на місцевому рівні, відсутність достатніх стимулів для легалізації доходів населення зменшення чисельності населення, його старіння, низька економічна активність населення і недооцінка реальної вартості робочої сили	недостатня кількість кваліфікованих кадрів, необхідних для стратегічного планування, розроблення та впровадження новітніх інструментів стимулювання регіонального розвитку, аналізу та моніторингу їх ефективності, довгострокові державні програми відсутні або недієві

Джерело: складено з використанням [1]

- створення умов для системної координації дій органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування на різних рівнях, представників бізнесу та громадянського суспільства (горизонтальна координація);
- постійний моніторинг, аналіз та оцінка екзогенних та ендогенних чинників впливу на регіональний розвиток. Екзогенні чинники можуть формуватися за межами країни і зумовлюватися відкритістю її економіки. Ендогенні чинники формуються в результаті внутрішніх особливостей регіону і пов'язані з його історичним розвитком, географічними, політичними, економічними та іншими чинниками;
- прогнозування та планування регіонального розвитку через узгоджене законодавчо-нормативне забезпечення процесів планування, стимулювання бізнесу;
- управління та координація багаторівневого управління за участю держави, органів місцевого самоврядування, бізнесу, недержавних організацій та населення. Така структура повинна бути функціонально гнучкою та пристосовуватися до потреб регіонального розвитку. Будь-які її зміни повинні бути мотивовані передусім вимогами створення необхідних умов для стимулювання регіонального та місцевого розвитку;
- організація у забезпеченні фінансової спроможності органів виконавчої влади, які відповідають за реалізацію державної регіональної політики, законності під час здійснення спільних з органами місцевого самоврядування дій, пов'язаних із регіональним та місцевим розвитком, а також виконання відповідних державних зобов'язань. Ця спроможність передбачає формування джерел фінансування проектів регіонального розвитку на середньостроковій основі. Фінансування регіональної політики повинно узгоджуватися з її пріоритетами, концентруватися

на ключових проектах, що забезпечують суттєве покращання інфраструктури для економічного зростання, створення можливостей для розвитку приватного сектора та доступу населення до адміністративних послуг;

- формування механізмів децентрації та децентралізації державних повноважень. Інституційна модель повинна передбачати гнучкий інструментарій, який забезпечує децентрацію та децентралізацію державних повноважень - їх передачу на місцевий рівень (або навпаки) у процесі динамічних змін умов регіонального розвитку.

Зазначені процеси формування та реалізації державної регіональної політики повинні базуватися на засадах доступності та наявності інвестицій. Така спроможність передбачає формування джерел фінансування проектів регіонального розвитку на середньостроковій основі. Фінансування регіональної політики повинно узгоджуватися з її пріоритетами, концентруватися на ключових проектах, що забезпечують суттєве покращання інфраструктури для економічного зростання, створення можливостей для розвитку приватного сектора та доступу населення до адміністративних послуг [6].

Висновки. В умовах євроінтеграції реалізація концептуальних положень управління сталим регіональним розвитком повинна базуватися на ідеї конструювання просторової моделі, організації збалансованої взаємодії природної та соціально-економічної її підсистем та їх регулювання, що доцільно втілити в життя на основі використання теорії управління проектами. Такий методологічний підхід вимагає розробки комплексу механізмів, які дадуть змогу пов'язати рівень загальнодержавного планування з рівнями функціонування регіонів та діяльності підприємницьких структур на засадах енергоефективності, ресурсозбереження, відповідальності за використання та забруднення довкілля.



Рис. 1. Удосконалення стратегій підвищення конкурентоспроможності України та її регіонів

Джерело: розроблено автором

Список літератури:

1. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rv.gov.ua/sitenew/data/upload/files/1/proj.doc
2. Лендел М. Інституційний механізм реалізації регіональної політики в країнах Центрально-Східної Європи / М. Лендел // Регіональна політика в країнах Європи. Уроки для України. – К., 2000. – С. 18–27.
3. Bates T. Theories of Entrepreneurship // Theories of Local Economic Development. Perspectives from Across the Disciplines / Ed. By Richard P. Bingham, Robert Mier. Sage Publications. – 2013. – № 1. – P. 48–62.
4. Blair P., Premus R. Locotion Theory // Theories of Local Economic Development. Perspectives from Across the Disciplines. Ed. By Richard P. Bingham, Robert Mier. Sage Publications. – 2011. – № 1. – P. 132–139.
5. Holupka S. Shlay A. Political economy and Urban Development // Theories of Local Economic Development. Perspectives from Across the Disciplines. Ed. By Richard P. Bingham, Robert Mier. Sage Publications. – 2011. – № 1. – P. 85–96
6. Lennart L. Technology Foresight in Sweden. Seminar on Technology Foresight, 3-4 March 2003, Vienna / Lubeck Lennart. – Vienna, 2003.
7. Nelson A. Theories of Regional Development // Theories of Local Economic Development. Perspectives from Across the Disciplines. Ed. By Richard P. Bingham, Robert Mier. Sage Publications. – 2008. – № 1. – P. 124–130.

Стоянец Н. В.

Сумский национальный аграрный университет

**ВЫЗОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Резюме

Предложены пути совершенствования стратегий конкурентоспособности Украины с учетом направлений региональной политики: секторальной (отраслевой), территориальной (пространственной) и управленческой. Определены вызовы социально-экономического развития с учетом потенциальных угроз для создания новых возможностей развития регионов Украины и повышения жизненных стандартов. Применён методический подход к политике регионального развития с учетом глобализационных векторов развития в целом транснациональных корпораций и отдельных стран.

Ключевые слова: регион, стратегия, экономическое развитие, социальные проблемы, прогнозирование.

Stoianets N. V.

Sumy National Agrarian University

**THE CHALLENGES OF FORMATION OF THE STATE REGIONAL POLICY
IN MODERN CONDITIONS**

Summary

Ways of improving of Ukraine competitiveness strategies, taking into account areas of regional policy, sectorial (branch), territorial (spatial) and management, are offered. Determined challenges of social and economic development in consideration of potential threats to create new opportunities for the development of regions of Ukraine and raising living standards. Methodological approaches applied to the regional development policy, considering globalization vectors of transnational corporations and individual countries. Subject to the basic principles of improving strategies for the state competitive recovery, the formation and implementation of the state regional policy should be based on the principles of achieving a uniform and integrated spatial development, regional and local accessibility, sustainable local development and effective cooperation.

Key words: region, strategy, economic development, social problems, forecasting activity.

УДК 332.1:[338.46:34](477)

Хохуляк О. О.

Новокаховський гуманітарний інститут

Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»

**РОЗРОБКА МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ВПЛИВУ ЧИННИКІВ
НА ОБСЯГИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЮРИДИЧНИХ ПОСЛУГ У РЕГІОНІ**

Сформульовано припущення, що недостатня активність населення як клієнтського сегменту на ринку юридичних послуг пов'язана з двома чинниками – зростанням (зменшенням) рівня витрат домогосподарств та низьким рівнем правової культури. Активізація ділового сегменту безпосередньо пов'язана з рівнем збільшення ділової активності підприємств та установ регіону. Для з'ясування наявності зв'язків між двома парами факторів автором було застосовано методику кореляційного аналізу.

Ключові слова: юридична послуга, регіональний ринок юридичних послуг, методика кореляційного аналізу.

Постановка проблеми. Аналізуючи структуру національного ринку юридичних послуг України, спостерігаємо тенденцію поступового зменшення

частки правових послуг, реалізованих населенню у загальному обсязі реалізованих юридичних послуг. Так, якщо в 2010 р. юридичні послуги

Список літератури:

1. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rv.gov.ua/sites/new/data/upload/files/1/proj.doc
2. Лендел М. Інституційний механізм реалізації регіональної політики в країнах Центрально-Східної Європи / М. Лендел // Регіональна політика в країнах Європи. Уроки для України. – К., 2000. – С. 18–27.
3. Bates T. Theories of Entrepreneurship // Theories of Local Economic Development. Perspectives from Across the Disciplines / Ed. By Richard P. Bingham, Robert Mier. Sage Publications. – 2013. – № 1. – P. 48–62.
4. Blair P., Premus R. Locotion Theory // Theories of Local Economic Development. Perspectives from Across the Disciplines. Ed. By Richard P. Bingham, Robert Mier. Sage Publications. – 2011. – № 1. – P. 132–139.
5. Holupka S. Shlay A. Political economy and Urban Development // Theories of Local Economic Development. Perspectives from Across the Disciplines. Ed. By Richard P. Bingham, Robert Mier. Sage Publications. – 2011. – № 1. – P. 85–96
6. Lennart L. Technology Foresight in Sweden. Seminar on Technology Foresight, 3-4 March 2003, Vienna / Lubeck Lennart. – Vienna, 2003.
7. Nelson A. Theories of Regional Development // Theories of Local Economic Development. Perspectives from Across the Disciplines. Ed. By Richard P. Bingham, Robert Mier. Sage Publications. – 2008. – № 1. – P. 124–130.

Стоянец Н. В.

Сумський національний аграрний університет

**ВЫЗОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Резюме

Предложены пути совершенствования стратегий конкурентоспособности Украины с учетом направлений региональной политики: секторальной (отраслевой), территориальной (пространственной) и управленческой. Определены вызовы социально-экономического развития с учетом потенциальных угроз для создания новых возможностей развития регионов Украины и повышения жизненных стандартов. Применён методический подход к политике регионального развития с учетом глобализационных векторов развития в целом транснациональных корпораций и отдельных стран.

Ключевые слова: регион, стратегия, экономическое развитие, социальные проблемы, прогнозирование.

Stoianets N. V.

Sumy National Agrarian University

**THE CHALLENGES OF FORMATION OF THE STATE REGIONAL POLICY
IN MODERN CONDITIONS**

Summary

Ways of improving of Ukraine competitiveness strategies, taking into account areas of regional policy, sectorial (branch), territorial (spatial) and management, are offered. Determined challenges of social and economic development in consideration of potential threats to create new opportunities for the development of regions of Ukraine and raising living standards. Methodological approaches applied to the regional development policy, considering globalization vectors of transnational corporations and individual countries. Subject to the basic principles of improving strategies for the state competitive recovery, the formation and implementation of the state regional policy should be based on the principles of achieving a uniform and integrated spatial development, regional and local accessibility, sustainable local development and effective cooperation.

Key words: region, strategy, economic development, social problems, forecasting activity.

УДК 332.1:[338.46:34](477)

Хохуляк О. О.

Новокаховський гуманітарний інститут

Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»

**РОЗРОБКА МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ВПЛИВУ ЧИННИКІВ
НА ОБСЯГИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЮРИДИЧНИХ ПОСЛУГ У РЕГІОНІ**

Сформульовано припущення, що недостатня активність населення як клієнтського сегменту на ринку юридичних послуг пов'язана з двома чинниками – зростанням (зменшенням) рівня витрат домогосподарств та низьким рівнем правової культури. Активізація ділового сегменту безпосередньо пов'язана з рівнем збільшення ділової активності підприємств та установ регіону. Для з'ясування наявності зв'язків між двома парами факторів автором було застосовано методику кореляційного аналізу.

Ключові слова: юридична послуга, регіональний ринок юридичних послуг, методика кореляційного аналізу.

Постановка проблеми. Аналізуючи структуру національного ринку юридичних послуг України, спостерігаємо тенденцію поступового зменшення

частки правових послуг, реалізованих населенню у загальному обсязі реалізованих юридичних послуг. Так, якщо в 2010 р. юридичні послуги

населенню становили 64,5 млн. грн. і на них припадало 4,6% загального обсягу реалізованих юридичних послуг, то в 2015 р. правових послуг для населення було реалізовано на 49,7 млн. грн. (зменшення становило 14,2 млн. грн.), або 2,2% загального обсягу реалізованих юридичних послуг в Україні [1, с. 113; 2]. Така тенденція зумовлена низкою причин, що гальмують розвиток сегмента приватних клієнтів для юридичного ринку. Серед них можна назвати відсутність дієвого протекціонізму в галузі, корупцію в органах влади, низьку правову культуру населення тощо. Суттєвою проблемою є також нестача кваліфікованих кадрів і відсутність об'єктивної інформації про сегмент приватних клієнтів для юридичного ринку та його низька привабливість порівняно з бізнес-сегментом, представленим підприємствами та установами. Це зумовлює необхідність наукового вивчення питань, пов'язаних із розробкою організаційно-економічних механізмів формування та розвитку регіонального ринку юридичних послуг на основі дослідження впливу чинників на обсяги реалізації даних послуг у регіоні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та прикладні аспекти формування системи регіональних ринків загалом та окремих регіональних ринків зокрема знайшли своє відображення в дослідженнях як зарубіжних, так і вітчизняних теоретиків та практиків: А. Байматова, М. Долішнього, С. Дорогунцова, Е. Лібанової, Р. Манн, М. Новосолова, В. Павлова, І. Шевчук, О. Філонич, Л. Чернюк, Р. Шніпера та ін. Проте наукові та практичні засади формування та розвитку регіонального ринку юридичних послуг, його структури, механізмів функціонування, напрямів розвитку досліджені недостатньо, і сьогодні ними займаються переважно практикуючі фахівці юридичного бізнесу або представники правових наук.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Складність, недостатня вивченість і невирішеність на теоретичному, методологічному та прикладному рівнях питань застосування в Україні світового досвіду регулювання регіональних ринків юридичних послуг зумовили вибір теми статті, постановку її мети, завдань і визначило логіку дослідження.

Мета статті полягає у розробці методики встановлення впливу чинників на обсяги реалізації юридичних послуг у регіоні шляхом використання методу кореляційного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Динамічність складу професійних учасників регіонального ринку юридичних послуг визначається також попитом, який формують клієнтські сегменти. Зокрема, протягом 2010–2015 рр. для всіх його учасників пріоритетним був діловий сегмент, представлений фізичними та юридичними особами, підприємствами та установами. За експертними оцінками, найбільшу частку ринку юридичних послуг в Україні становлять українські підприємства (установи), юридичні особи – 44,8%, на іноземні компанії припадає 42,9%, на вітчизняних та іноземних підприємців – 8,0% та 4,3% відповідно [3, с. 33].

Недостатня активність населення як клієнтського сегмента на ринку юридичних послуг може бути пов'язана з двома чинниками: зростанням (зменшенням) рівня доходів та низьким рівнем правової культури. Активізація ділового сегмента безпосередньо пов'язана з рівнем збільшення ділової активності підприємств та установ – суб'єктів економічної діяльності.

Як результат дослідження показників розвитку ринку юридичних послуг України було висунуто припущення:

– динаміка показників обсягу юридичних послуг, реалізованих підприємствам (установам), пов'язана зі зміною показника ділової активності, представленого індексом промислової продукції у регіональному розрізі;

– динаміка показників обсягу юридичних послуг, реалізованих населенню, пов'язана із динамікою рівня витрат домогосподарств у регіональному розрізі.

Щоб зв'язувати наявність зв'язків між двома парами факторів, було застосовано методику кореляційного аналізу [4]. Коефіцієнт лінійної кореляції Пірсона використовують, щоб оцінити тісноту (силу) зв'язку між двома змінними у випадках, якщо: 1) зв'язок лінійний; 2) обидві змінні виміряні в кореляційній або інтервальної шкалах. Коефіцієнт лінійної кореляції Пірсона:

$$r = \frac{\overline{cov}(X, Y)}{\sigma_x \sigma_y}$$

відношення вибіркового коефіцієнта коваріації

$$\overline{cov}(X, Y) = \frac{1}{n-1} \sum_i (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})$$

до добутку вибірових середніх квадратичних відхилень S_x, S_y :

$$\sigma_x = \sqrt{\frac{1}{n-1} \sum_i (x_i - \bar{x})^2}, \sigma_y = \sqrt{\frac{1}{n-1} \sum_i (y_i - \bar{y})^2},$$

де x_i, y_i – числові значення розглянутих змінних, n – обсяг вибірки.

Після підстановки маємо:

$$r = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{[\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2] \cdot [\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2]}}$$

Величина вибіркового коефіцієнта лінійної кореляції Пірсона, як і генерального, змінюється в межах від -1 до +1. За малого обсягу вибірки ($n < 100$) значення коефіцієнта Пірсона необхідно коригувати за формулою:

$$r' = r \cdot \left[1 + \frac{1-r^2}{2(n-1)} \right].$$

Вибірковий коефіцієнт лінійної кореляції Пірсона, як і всі вибіркові характеристики, є випадковою величиною і під час повторення вимірів може набирати інших значень, тому для незалежних випадкових величин, для яких генеральний коефіцієнт кореляції ρ дорівнює нулю, вибірковий коефіцієнт r може помітно відрізнитись від нуля, і навпаки. У зв'язку з цим завжди виникає важлива практична задача, яка полягає у перевірці значущості вибіркового коефіцієнта кореляції.

Нульова гіпотеза h_0 полягає у відсутності лінійного кореляційного зв'язку між досліджуваними перемінними в генеральній сукупності: $\rho = 0$. Альтернативною гіпотезою h_1 є твердження про те, що генеральний коефіцієнт кореляції ρ відмінний від нуля: $\rho \neq 0$.

Перевірку нульової гіпотези здійснюють залежно від обсягу вибірки. Щоб перевірити гіпотезу про відсутність кореляції між величинами, що досліджують, використовують перетворення Фішера:

$$u = \frac{1}{2} \ln \frac{1+r'}{1-r'}$$

де r' – скореговане значення вибіркового коефіцієнта кореляції.

Перевірка нульової гіпотези $\rho=0$ полягає в обчисленні значення та порівняння його з критичним:

$$u_\alpha(n) = z_{1-\alpha/2} \frac{1}{\sqrt{n-3}},$$

де $z_{1-\alpha/2}$ – квантілі нормованого розподілу: $z_{1-\alpha/2}=1,960$ для $\alpha=0,05$ та $z_{1-\alpha/2}=1,960$ для $\alpha=0,01$.

Якщо емпіричне значення u потрапляє в область допустимих значень, тобто якщо виконується умова $|u| \leq u_\alpha(n)$, нульова гіпотеза $\rho=0$ не відхиляється. Вважають, що лінійного кореляційного зв'язку між величинами, що розглядають, немає. Кореляцію вважають значущою, якщо емпіричне значення u потрапляє в критичну область: $|u| > u_\alpha(n)$.

Межі довірчого інтервалу для генерального коефіцієнту кореляції за обмеженого обсягу вибірки визначають як

$$r_1 < \rho < r_2, \quad r = \frac{e^{2u} - 1}{e^{2u} + 1},$$

де u знаходять з виразу $u = \ln \frac{1+r}{1-r}$ для $u_1=u-u_\alpha(n)$ та $u_2=u+u_\alpha(n)$

Сила зв'язку характеризується також абсолютною величиною коефіцієнта кореляції. Чим ближче до 1 або -1 значення кореляції, тим сильніший зв'язок. Якщо значення розміщене ближче до 0, то це означає слабкий зв'язок. Якщо ж коефіцієнт кореляції від'ємний, це означає наявність протилежного зв'язку: чим вище значення однієї змінної, тим нижче значення іншої.

Щоб словесно описати величину коефіцієнта кореляції, використовують такі градації (табл. 1).

Перевіримо тісноту зв'язку між динамікою показників обсягу юридичних послуг, реалізованих підприємствам (установам), та зміною показ-

ника ділової активності, представленого індексом промислової продукції (ІПП) за регіонами України.

Таблиця 1

Градації значення коефіцієнта кореляції

Значення коефіцієнта кореляції (за модулем)	Інтерпретація
До 0,2	Дуже слабка кореляція
До 0,5	Слабка кореляція
До 0,7	Середня кореляція
До 0,9	Висока кореляція
Понад 0,9	Дуже висока кореляція

Значення показників згруповано за областями, після чого проведено вибірку статистичних даних, здійснено розрахунок коефіцієнта кореляції (табл. 2) та побудовано гістограми емпіричного та теоретичного розподілів для кожної змінної та діаграма розсіювання з довірчими інтервалами та рівняння регресії (рис. 2).

Вибіркові середні значення для ІПП і обсягу реалізованих правових послуг підприємствам (установам) знаходимо за результатами першого та другого стовпчиків:

$$\bar{x} = \frac{2573,4}{23} = 111,89, \quad \bar{y} = \frac{11347585,3}{23} = 493373,27.$$

Вибірковий коефіцієнт кореляції можна знайти за формулою

$$r = \frac{-126191795,2}{\sqrt{2336,23 \cdot 1,0265 \cdot 10^{13}}} = -0,81.$$

Оскільки вибірка не є великою, необхідно розрахувати скорегований коефіцієнт кореляції:

$$r' = -0,81 \left[1 + \frac{1 - (-0,81)^2}{2(23-3)} \right] = -0,88.$$

Таблиця 2

Розрахунок коефіцієнта кореляції для визначення зв'язку між ІПП та обсягом реалізованих правових послуг підприємствам (установам) за регіонами України за період 2010–2015 рр.

№ з/п	ІПП (x_i)	Обсяг реалізованих правових послуг підприємствам (установам) (у ринкових цінах), тис. грн. (y_i)	$x_i - \bar{x}$	$y_i - \bar{y}$	$(x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})$	$(x_i - \bar{x})^2$	$(y_i - \bar{y})^2$
1	89,9	1496402,7	-21,99	1003029,4	-22053564,38	483,43	1006068029596,33
2	95,7	1677935,5	-16,19	1184562,2	-19174457,25	262,02	1403187667472,09
3	95,9	1237712,6	-15,99	744339,3	-11899720,44	255,58	554041032359,59
4	99,5	1677935,5	-12,39	1184562,2	-14673120,79	153,44	1403187667472,09
5	102	1123319,5	-9,89	629946,2	-6228250,95	97,75	396832247761,20
6	104,1	1068320,8	-7,79	574947,5	-4477091,39	60,64	330564657753,51
7	108	1505149,4	-3,89	1011776,1	-3932729,81	15,11	1023690929319,53
8	111,2	1335135,7	-0,69	841762,4	-578254,19	0,47	708563981971,80
9	112,6	4358,4	0,71	-489014,9	-348688,87	0,51	239135546908,19
10	112,7	1628,8	0,81	-491744,5	-399809,64	0,66	241812627624,02
11	112,8	34582,4	0,91	-458790,9	-418896,02	0,83	210489065985,89
12	113,4	5304,6	1,51	-488068,7	-738469,12	2,29	238211030455,24
13	113,6	74595,2	1,71	-418778,1	-717385,05	2,93	175375075190,32
14	114,4	1386,2	2,51	-491987,1	-1236384,91	6,32	242051280897,52
15	114,7	46392,9	2,81	-446980,4	-1257375,23	7,91	199791454663,44
16	115,8	6187,0	3,91	-487186,3	-1906381,07	15,31	237350465489,28
17	116,1	34967,5	4,21	-458405,8	-1931283,46	17,75	210135853556,82
18	116,6	2262,3	4,71	-491111,0	-2314627,37	22,21	241189988697,82
19	117,1	6261,3	5,21	-487112,0	-2539335,9	27,18	237278075129,46
20	125,3	1305,9	13,41	-492067,4	-6600121,08	179,91	242130300469,68
21	125,7	2257,9	13,81	-491115,4	-6783798,01	190,8	241194310493,75
22	126,7	2981,2	14,81	-490392,1	-7264199,11	219,43	240484386156,74
23	129,6	1202,0	17,71	-492171,3	-8717851,17	313,75	242232562865,19
Σ	2573,4	11347585,3			-126191795,2	2336,23	1,0265 $\cdot 10^{13}$

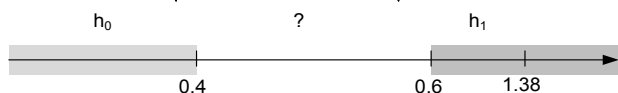
Перевірмо, чи є розрахований коефіцієнт кореляції значущим. Нульовою гіпотезою h_0 є припущення про те, що коефіцієнт кореляції для генеральної сукупності дорівнює нулю: $\rho=0$, а альтернативна гіпотеза h_1 полягає в тому, що коефіцієнт кореляції для генеральної сукупності не дорівнює нулю: $\rho \neq 0$.

Для перевірки нульової гіпотези знаходимо емпіричне значення:

$$u = \frac{1}{2} \ln \frac{1+(-0.88)}{1-(-0.88)} = -1.38,$$

яке порівнюємо з критичними значеннями:

$$u_{0,05} = \frac{1,96}{\sqrt{23-3}} = 0,4, \quad u_{0,01} = \frac{2,576}{\sqrt{23-3}} = 0,6.$$



Емпіричне значення $|u|=1.38$ потрапляє в критичну область, що дає змогу відхилити нульову гіпотезу. Отже, коефіцієнт кореляції значно відхиляється від нуля ($p < 0.01$).

Коефіцієнт кореляції вказує на суттєвий обернений зв'язок між динамікою показників обсягу правових послуг, реалізованих підприємствам (установам), та зміною показника ділової активності, представленого індексом промислової продукції.

Для побудови 95% довірчого інтервалу для коефіцієнта кореляції для генеральної сукупності знаходимо $u_1 = -1.38 - 0.4 = -1.78$ та $u_2 = -1.38 + 0.4 = -0.98$.

Межі довірчого інтервалу встановлюємо за формулами:

$$r_1 = \frac{e^{2(-1.78)} - 1}{e^{2(-1.78)} + 1} = \frac{-0,97}{1,03} = -0,94, \quad r_2 = \frac{e^{2(-0.98)} - 1}{e^{2(-0.98)} + 1} = \frac{-0,86}{1,14} = -0,75.$$

Таким чином, результати дослідження свідчать про наявність високого

($|r| > 0.7$) оберненого ($r < 0$) лінійного кореляційного зв'язку між динамікою показників обсягу юридичних послуг, реалізованих підприємствам (установам), та зміною показника ділової активності, представленого індексом промислової продукції. Коефіцієнт кореляції генеральної сукупності з імовірністю 95% лежить в інтервалі: $-0,75 < \rho < -0,94$. Гістограми емпіричного та теоретичного розподілів для кожної змінної та діаграма розсіювання з довірчими інтервалами та рівняння регресії наведено на рис. 1.

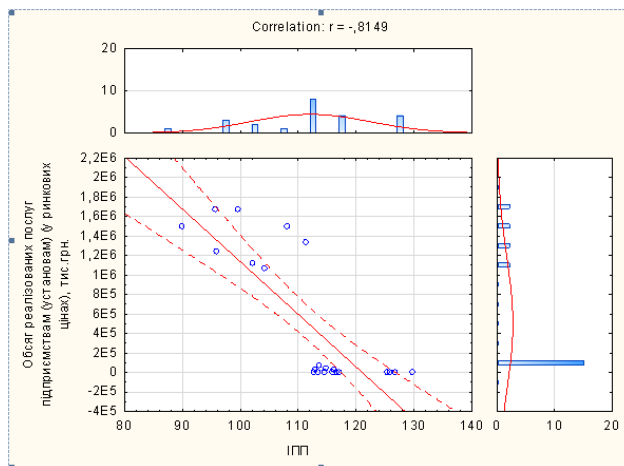


Рис. 1. Діаграма залежності ІПП (індексу промислової продукції) від обсягу юридичних послуг, реалізованих підприємствам (установам)

Аналогічні розрахунки проведемо по споживчому сегменту ринку юридичних послуг, щоб визначити наявність кореляційного зв'язку між динамікою показників обсягу реалізованих юридичних

Таблиця 3

Розрахунок коефіцієнта кореляції для визначення зв'язку між рівнем витрат домогосподарств та обсягом реалізованих правових послуг підприємствам (установам) по регіонах України за період 2010–2015 рр.

№ з/п	Сукупні витрати домогосподарств, грн. (x_i)	Обсяг реалізованих правових послуг населенню (у ринкових цінах), тис. грн. (y_i)	$x_i - \bar{x}$	$y_i - \bar{y}$	$(x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})$	$(x_i - \bar{x})^2$	$(y_i - \bar{y})^2$
1	2329,1	663,2	-773,7	-8788,2	6799365,1	598597,0	77232877,7
2	2612,11	416,1	-490,7	-9035,3	4433457,0	240767,3	81637076,3
3	2758,45	396,4	-344,3	-9055,0	3118011,2	118570,4	81993456,2
4	2850,86	588,2	-251,9	-8863,2	2232916,2	63469,0	78556736,3
5	2864,05	507,9	-238,7	-8943,5	2135181,1	56997,0	79986618,1
6	2884,55	119,8	-218,2	-9331,6	2036538,0	47628,9	87079202,9
7	2892,58	1526,8	-210,2	-7924,6	1665838,9	44188,4	62799662,5
8	2894,36	1447,2	-208,4	-8004,2	1668324,2	43443,3	64067598,8
9	2908,31	1615,4	-194,5	-7836,0	1523953,6	37822,7	61403269,1
10	2909,39	787,1	-193,4	-8664,3	1675684,4	37403,7	75070507,1
11	3006,12	914,5	-96,7	-8536,9	825268,5	9345,2	72879068,1
12	3028,84	981,0	-74,0	-8470,4	626391,9	5468,7	71748079,5
13	3079,42	1688,7	-23,4	-7762,7	181418,6	546,2	60259880,9
14	3136,42	1605,0	33,6	-7846,4	-263871,5	1130,9	61566366,6
15	3144,66	2343,0	41,9	-7108,4	-297626,3	1753,1	50529689,1
16	3151,44	2416,8	48,7	-7034,6	-342231,1	2366,8	49485932,1
17	3221,48	5636,4	118,7	-3815,0	-452803,4	14087,2	14554406,7
18	3456	49096,3	353,2	39644,9	14002947,8	124757,0	1571716208,2
19	3591,8	42888,1	489,0	33436,7	16350853,1	239130,3	1118011314,7
20	3948,53	49661,2	845,7	40209,8	34006997,0	715275,3	1616826101,3
21	4490,13	33180,8	1387,3	23729,4	32920701,5	1924711,0	563083294,4
Σ	65158,6	198479,9			124847315,7	4327459,2	6000487347

послуг для населення та динамікою рівня витрат домогосподарств у регіональному розрізі. Вибіркові дані та розрахунки, подані в табл. 3, засвідчили наявність високого ($r > 0,7$) прямого ($r > 0$) лінійного кореляційного зв'язку між динамікою показників обсягу юридичних послуг та динамікою рівня витрат домогосподарств. Коефіцієнт кореляції генеральної сукупності з імовірністю 95% лежить в інтервалі $0,52 < \rho < 0,9$. Гістограми емпіричного та теоретичного розподілів для кожної змінної та діаграму розсіювання з довірчими інтервалами та рівняння регресії наведено на рис. 3.

Середні значення для вибірки з генеральної сукупності значень сукупних витрат домогосподарств та обсягу реалізованих правових послуг населенню знаходимо за формулами:

$$\bar{x} = \frac{65158.6}{21} = 3102.79 \quad \bar{y} = \frac{198479.9}{21} = 9451.42.$$

Коефіцієнт кореляції для вибірки

$$r = \frac{124847315.7}{\sqrt{4327459.2 \cdot 6000487347}} = 0.77.$$

Оскільки вибірка не є великою, необхідно розрахувати скорегований коефіцієнт кореляції, який становить

$$r' = 0.77 \left[1 + \frac{1 - 0.77^2}{2(21 - 3)} \right] = 0.78.$$

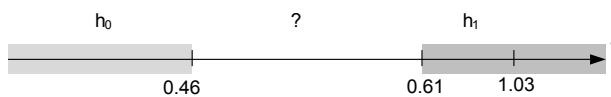
Перевірмо, чи є розрахований коефіцієнт кореляції значущим. Нульовою гіпотезою h_0 є припущення про те, що коефіцієнт кореляції для генеральної сукупності дорівнює нулю: $\rho = 0$, а альтернативна гіпотеза h_1 полягає в тому, що коефіцієнт кореляції для генеральної сукупності не дорівнює нулю: $\rho \neq 0$.

Для перевірки нульової гіпотези розрахуємо емпіричне значення

$$u = \frac{1}{2} \ln \frac{1 + 0.78}{1 - 0.78} = 1.03,$$

яке порівнюємо з критичними значеннями

$$u_{0.05} = \frac{1.96}{\sqrt{21 - 3}} = 0.46, \quad u_{0.01} = \frac{2.576}{\sqrt{21 - 3}} = 0.61,$$



Емпіричне значення $t = 1.03$ потрапляє в критичну область, що дає змогу відхилити нульову гіпотезу. Отже, коефіцієнт кореляції значно відхиляється від нуля ($p < 0,01$) і вказує на суттєвий прямий зв'язок між динамікою показників обсягу юридичних послуг та динамікою рівня витрат домогосподарств. Для побудови 95% довірчого інтервалу для коефіцієнта кореляції для генеральної сукупності знаходимо $u_1 = 1,03 - 0,43 = 0,57$ та $u_2 = 1,03 + 0,43 = 1,49$.

Список літератури:

1. Рынок юридических услуг Украины // Юридическая практика / Юридические фирмы Украины. Ежегодное исследование рынка ; глав.ред. О. Усенко. – К. : Юридическая практика, 2013. – С. 113–144.
2. Всеукраинская исследовательская программа : 50 ведущих юридических фирм Украины 2015 года. Ежегодное исследование. – К. : Юридическая практика, 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : // <http://top50.com.ua>
3. Николаева Т.Н. Причины есвази / Т.Н. Николаева // Бизнес. – 2013. – № 29. – С. 32–34 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.business.ua/articles/konyuktura/Prichinnye_svyazi-54044/
4. Харченко М.А. Корреляционный анализ : [учеб. пособ. для вузов] / М.А. Харченко. – Воронеж : Изд-во ВГУ, 2008. – 31 с.

Межі довірчого інтервалу встановлюємо за формулами

$$r_1 = \frac{e^{2 \cdot 0,57} - 1}{e^{2 \cdot 0,57} + 1} = \frac{2,13}{4,13} = 0,52, \quad r_2 = \frac{e^{2 \cdot 1,49} - 1}{e^{2 \cdot 1,49} + 1} = \frac{18,68}{20,69} = 0,9.$$

Отже, результати дослідження свідчать про наявність високого ($r > 0,7$) прямого ($r > 0$) лінійного кореляційного зв'язку між динамікою показників обсягу юридичних послуг та динамікою рівня витрат домогосподарств. Коефіцієнт кореляції генеральної сукупності з імовірністю 95% лежить в інтервалі: $0,52 < \rho < 0,9$. Гістограми емпіричного та теоретичного розподілів для кожної змінної та діаграму розсіювання з довірчими інтервалами та рівняння регресії наведено на рис. 2.

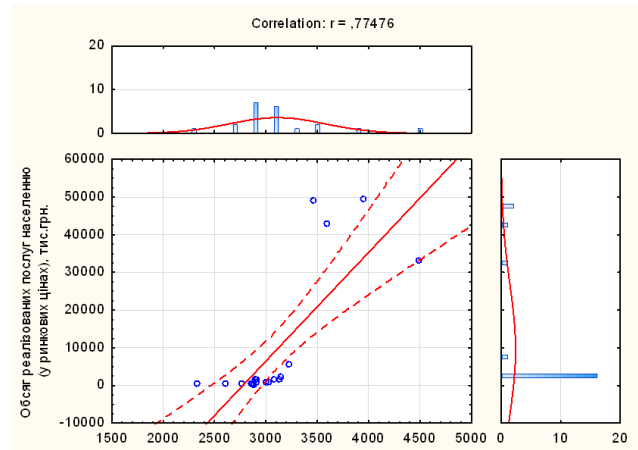


Рис. 2. Діаграма залежності обсягу юридичних послуг та рівня витрат домогосподарств

Висновки. Таким чином, на підставі проведеного кореляційного аналізу було отримано такі результати: підтверджується наявність кореляційного зв'язку між динамікою показників обсягу юридичних послуг, реалізованих підприємствам (установам), та зміною показника ділової активності, представленого індексом промислової продукції. Зв'язок має обернений характер, тобто зростання індексу промислової продукції супроводжується зменшенням обсягів реалізації правових послуг підприємствам (установам); підтверджується наявність кореляційного зв'язку між динамікою показників обсягу юридичних послуг та динамікою рівня витрат домогосподарств у регіональному розрізі, який має прямий характер. Обернений кореляційний зв'язок по діловому сегменту може свідчити про те, що за збільшення попиту на юридичні послуги на рівні підприємства, обґрунтованим економічним рішенням є утримання внутрішніх консультантів замість використання послуг зовнішньої юридичної фірми на правах аутсорсингу.

Хохуляк О. О.

Новокаховський гуманітарний інститут
Открытого международного университета развития человека «Украина»

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ОБЪЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ В РЕГИОНЕ

Резюме

Сформулировано предположение, что недостаточная активность населения как клиентского сегмента на рынке юридических услуг связана с двумя факторами – увеличением (уменьшением) уровня затрат домохозяйств и низким уровнем правовой культуры. Активизация делового сегмента связана с уровнем увеличения деловой активности предприятий и учреждений региона. Для выяснения наличия связей между двумя парами факторов автором была применена методика корреляционного анализа.

Ключевые слова: юридическая услуга, региональный рынок юридических услуг, методика корреляционного анализа.

Khokhuliak O. O.

Nova Kakhovka Humanities Institute of
Open International University human development "Ukraine"

METHODOLOGY OF ESTABLISHING OF THE FACTORS INFLUENCE ON VOLUMES OF LEGAL SERVICES' REALIZATION IN THE REGION

Summary

It is suggested in the article that an insufficient activity of the population as a client segment on the legal services' market may be related to two factors – growth (decrease) of the level of household spending and a low level of legal culture. Activation of business segment is directly connected with the level of increase of business activity of enterprises and institutions of the region. To determine the evidence of connections between the two pairs of factors author applied the method of correlation analysis.

Key words: legal service, legal services' regional market, methods of correlation analysis.

РОЗДІЛ 6

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 620.92:621.8.03

Парфент'єва Я. Р.

Глущенко Я. І.

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут»

ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ В КОНТЕКСТІ СВІТОВИХ ТА ВІТЧИЗНЯНИХ ПРОБЛЕМ ЕНЕРГОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Досліджено світові та вітчизняні тенденції у сфері енергозабезпечення. Визначено основні проблеми енергетичної галузі. Систематизовано дані щодо енергетичної залежності економіки України. Доведено необхідність розробки альтернативної енергетики. Уточнено поняття «альтернативна енергетика».

Ключові слова: енергозабезпечення, паливно-енергетичний комплекс, енергоспоживання, енергетична залежність, альтернативна енергетика.

Постановка проблеми. На сьогодні світова економіка розвивається значними темпами, що сприяє високому рівню споживання енергоресурсів. Ураховуючи, що основним джерелом енергії упродовж останніх десятиліть залишається вичерпане паливо, все більш загострюється боротьба за доступ до вуглеводних енергоносіїв, це призводить до їх швидкого вичерпання, забруднення навколишнього середовища, збільшення загрози великомасштабних техногенних катастроф, спричинених аваріями на енергетичних об'єктах. Все це ставить під загрозу розвиток майбутнього світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання енергозабезпечення розглядалися такими відомими науковцями, як В. Вернадський, М. Моїсеєв, С. Подолинський, М. Руденко. Дослідженню місця енергозабезпечення в економічній політиці державі присвячено роботи Я. Жаліла, Т. Тищук, Ю. Харазішвілі, О. Іванова. Перспективи енергозабезпечення України в рамках світових тенденцій розглядалися Н. Земляним, А. Дорошкевич, Т. Рязовою, В. Вербинським, В. Баранніком.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Потребують доопрацювання роботи вітчизняних учених, присвячені питанням розвитку альтернативної енергетики щодо поглиблення світових проблем енергозабезпечення.

Метою статті є дослідження світових та вітчизняних проблем енергозабезпечення з точки зору створення передумов розвитку альтернативної енергетики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основною особливістю світового паливно-енергетичного комплексу на сьогодні є його поляризація: з одного боку, розвинені держави з високим рівнем енергозабезпечення, а з іншого – більшість країн, що розвиваються і перебувають в енергетичній бідності й відсталості. Наявність таких полюсів вважається однією з причин високої міжнародної напруженості.

На сьогодні щорічне загально світове енергоспоживання становить приблизно 13,08 млрд т нафтового еквіваленту [1]. Проблемність енергозабезпечення людства детермінована значними обсягами енергоспоживання, «зав'язаними» переважно на використанні вичерпаних енергоносіїв, що нині знаходяться на межі вичерпання.

У світовій структурі енергоспоживання у 2016 р. частка нафти становила 30,6%, природного газу – 20,8%, вугілля – 29,1%, ядерного палива – 5,9%. Решта – це споживання енергії, виробленої за допомогою відновлюваних енергоносіїв [2]. Таким чином, нафта, газ та вугілля досі складають основу паливно-енергетичного балансу і забезпечують світове виробництво. Їх сумарна частка у світовому енергозабезпеченні становить близько 80,5%. Обмежені запаси газу та нафти ніяк не зможуть задовольнити зростаючі потреби у світі, тому покладатися на вичерпані ресурси енергії небезпечно. Особливо це ризиковано для західних індустріально-розвинених країн, бо вони повністю залежать від імпорту нафти й газу. Інша загроза полягає у тому, що значна частина ресурсів зосереджена в політично нестабільних регіонах світу.

За підрахунками світових енергетичних організацій, світове енергоспоживання збільшиться у 1,5 рази до 2030 р. порівняно з сьогоднішнім рівнем, а майже 45% цього енергоспоживання буде припадати на Індію та Китай [3]. Енергоспоживання, що постійно зростає, провокує забруднення атмосфери викидами вуглекислого газу, що призводить до нагрівання атмосфери і, відповідно, до кліматичних змін, які мають непередбачувані й небезпечні наслідки для планети. Також, за оцінками вчених, при наявних темпах енергоспоживання промислові запаси нафти будуть вичерпані у 2047 р., природного газу – у 2068 р., вугілля – у 2140 р., урану – у 2144 р. [4]. Водночас з цим відчувається дефіцит потужностей з нафтопереробки, видобутку нафти і транспортування. Вчені Массачусетського технологічного інституту запропонували загальну комп'ютерну модель взаємодії біосфери Землі та сучасної техносфери. Вони дійшли висновку, що за наявної системи енергозабезпечення населення планети буде зростати до 2030 р. Згодом після 2050 р. кількість населення почне зменшуватися й відповідно до цього почнуть знижуватися темпи енергоспоживання [5].

Задоволення потреб, що постійно зростають в енергоресурсах, вимагає значних вкладень в енергетичну інфраструктуру. За оцінками експертів Міжнародного енергетичного агентства (далі – МЕА), для задоволення енергетичних потреб світової економіки, протягом наступних 20 років

загальний обсяг інвестицій в енергетику повинен скласти 48 трильйони доларів [6]. З них 40 трильйонів доларів підуть на забезпечення пропозиції, а 8 трильйонів доларів – на поліпшення енергоефективності. Основні напрями вкладень складуть 23 трильйони доларів на добування викопних видів палива, транспортування і нафтопереробку; майже 10 трильйонів доларів – на електрогенерацію, з яких на маловуглецеві технології – 6 трильйонів доларів і ядерну енергетику – 1 трильйон доларів; ще 7 трильйонів доларів – на транспортування і розподіл електроенергії. У період до 2035 р. обсяг інвестицій, необхідних для забезпечення енергетичних потреб світу, збільшиться до 2 трильйонів доларів на рік, при цьому щорічні витрати на енергоефективність підвищаться до 550 мільярдів доларів. Велика частина цих інвестицій потрібна для заміни електростанцій та інших активів, чий термін рентабельної експлуатації добігає кінця (60% витрат на вироблення електрики в країнах Організації економічного співробітництва та розвитку (далі – ОЕСР), а в країнах з економікою, що розвивається – набагато менше). Найбільший обсяг інвестицій буде потрібно вкласти в сегмент електроенергетики – 16,4 трильйонів доларів і газовий сектор – 8,8 трильйонів доларів. У нафтовий сектор необхідно буде вкласти 13,7 трильйонів доларів інвестицій, причому майже 80% від цієї суми буде спрямовано на видобуток нафти. В даному випадку вкладення стануть сильніше залежати не настільки від попиту на нафту, а скільки від продуктивності родовищ. Майже дві третини цих вкладень припадає на країни з ринковою економікою – Китай та інші країни Азії, Африки та Південної Америки. Проте, застаріваюча інфраструктура й політика в області клімату в країнах ОЕСР теж вимагатимуть грошових впливань. Експерти МЕА відзначають, що не можна гарантувати здійснення інвестицій в повному обсязі. Багато що буде зумовлюватися політикою певних країн, геополітичними факторами, запровадженням нових технологій, раптовими змінами цін на обладнання, розцінок на нафту та інше. Всі ці фактори будуть впливати на бажання державних і приватних компаній вкладати кошти у різні енергетичні сектори. Також треба враховувати, що енергетична політика провідних країн світу буде мати не менше значення [6].

Таким чином, серед основних проблем в сфері енергетики для світової спільноти можна назвати такі (див. рис. 1).

Усі ці проблеми є настільки важливими для подальшого розвитку світової економіки, що потребують розробки та здійснення на практиці злагодженої всесвітньої енергетичної політики, яка б брала до уваги індивідуальність певних регіонів і науково-технічний прогрес в напрямках енергозабезпечення.

Тому зниження рівня забезпеченості світової економіки запасами нафти і газу, а також кризовий стан навколишнього середовища призводить до стурбованості світової спільноти. За таких обставин підвищується інтерес індустріально розвинених споживачів до пошуку шляхів найбільш ефективного використання наявної ресурсної бази, розширення джерел енергозабезпечення та енерготехнологій, створення нового енергетичного фундаменту світової економіки. Теоретичні підходи вчених до

розв'язання цієї проблеми значно різняться. Оцінюючи довгострокову перспективу розвитку світової енергетики, окремі економісти вважають, що всі мінеральні ресурси слід розглядати як загальну спадщину людства. Тому варто створити єдиний ринок цих ресурсів й застосувати систему всесвітнього оподаткування для всіх країн, що їх використовують [7, с. 182]. Інші вчені вважають, що головне для світової спільноти – це розвиток відновлюваної енергетики [8, с. 8]. Більшість вчених схиляється до думки, що важливіше за все створити умови для розвитку безвідходного виробництва й відповідного продукування «чистої енергії», тобто енергії, досконалої в екологічному відношенні [4, с. 87].

Всі вищезазначені проблеми повною мірою стосуються й України.

Аналіз споживання енергії на одну особу й відповідно до ВВП дає підстави стверджувати, що за цими показниками Україна значно відстає від високорозвинених країн, але водночас позитивно відрізняється за викидами вуглекислого газу на одну особу. Згідно з оцінками експертів МЕА, в Україні не використовується повною мірою наявний потенціал з підвищення енергоефективності економіки. За обсягами споживання всіх видів енергії Україна знаходиться на 5-му місці у світі. Рівень енергомісткості ВВП в Україні відносно високий і становить 0,348 кг умовного палива на долар виробленої продукції. Таким чином, питомі енерговитрати України на 1 долар ВВП у середньому перевищують рівень Великобританії в 4,8 рази, Туреччини – в 3,8 рази, Польщі – в 3 рази, Білорусі – в 1,8 рази. Показники середнього рівня споживання енергії будинками також набагато нижчі за аналогічні показники у європейських країнах. В Україні середня будівля споживає 260 кВт за годину на один квадратний метр, тоді як у Європі 90–120 кВт [9]. Таким чином, наша держава вважається однією з найбільш енерговитратних у регіоні [10].

Рівень енергоефективності Українського паливно-енергетичного комплексу досить низька у зв'язку з неефективним регулюванням енергетики державними органами влади, використання застарілих технологій, фізично й морально зношеного обладнання, як підприємствами-виробниками електроенергії, так і підприємствами-енергоспоживачами. При цьому процеси виробництва,

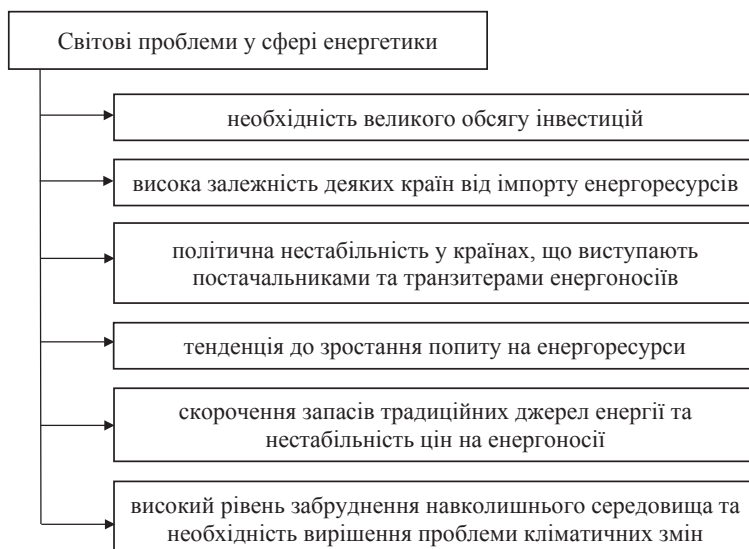


Рис. 1. Світові проблеми у сфері енергетики

транспортування та споживання електроенергії мають високий рівень втрат, що призводить до зростання показників використання енергоносіїв.

Згідно з розмірами споживання енергоресурсів і ефективністю їх використання, що визначають рівень фінансового розвитку держави й рівня добробуту її населення, Україна значно відстає від європейських та інших розвинених держав.

На даний момент Україна лише частково забезпечена власними енергетичними ресурсами. Основним джерелом енергії, як і у світі, є вуглеводневі енергоносії. Основою вітчизняного балансу є природний газ – 31,62%, вугілля й торф – 33,66%, ядерна енергетика – 21,94%, нафта – 10,11%, решта – відновлювані джерела [11]. Енергоефективність української економіки не є задовільною через досить велику частку природного газу у загальному споживанні. Також за умовами вступу країни до Європейського союзу необхідно знизити використання вугілля (з екологічних міркувань), тоді як в Україні спостерігається протилежна тенденція. Те саме можна сказати й стосовно атомної енергетики. Незважаючи на те, що нафта – це найбільш конкурентоспроможний продукт серед інших енергоносіїв, її використання в Україні знаходиться на недостатньому рівні. Мізерно маленькою ще залишається частина альтернативної енергетики в загальному енерговиробництві України порівняно з світовим рівнем.

Велику частину енергоносіїв Україна змушена імпортувати. Згідно з даними Державної служби статистики України, енергетична залежність України від імпорту енергоресурсів становить 32,5% [11]. Ця структура енергоспоживання є надзвичайно економічно не вигідною, бо призводить

до залежності економіки України від країн-постачальників газу та нафти, й несе у собі загрозу для енергетичної і, як результат, національної безпеки держави. У структурі імпорту енергії питома вага природного газу є найбільшою і становить 45,65%, обсяги імпортованого вугілля – 30,12%, сирової нафти та нафтопродуктів – 24,13%. У структурі експорту енергії 70,55% обсягів займає вугілля, 11,72% – сира нафта і нафтопродукти, 10,52% – електроенергія та 7,21% – біопаливо [11]. Імпорт ядерного палива становить 100%. Ураховуючи те, що Україна має власні поклади вугілля та урану, яких вистачить для власного споживання, більше ніж на 200 років [12].

Енергетична незалежність багато в чому визначає рівень національної безпеки. На сьогодні рівень енергетичної безпеки нашої країни критично низький. Проблема полягає у монопольному характері залежності енергетики України від імпорту.

Досвід та практика забезпечення імпортованими енергоресурсами в розвинених країнах свідчать про те, що воно повинно здійснюватися щонайменше з трьох-чотирьох незалежних та стабільних джерел.

Також треба відмітити крайню незадовільний стан усього паливно-енергетичного комплексу в цілому, що характеризується кризовими явищами, обумовленими загальною економічною ситуацією в Україні.

Упродовж останніх 20 років в галузі фактично не проводилися відновлення і реконструкція основного обладнання. У результаті 96% оснащення теплових електростанцій на даний момент виробили свій ресурс, 73% – перевищили обмежений, а системи центрального опалення знаходяться у критичному стані, що призводить до високого ризику збоїв і технічних неполадок. Практично відбувається «спрацьовування» енергетики – її повне фізичне зношення [13].

Енергетика України вже зараз (у тому числі за наявності палива) не в змозі забезпечити покупців тими обсягами енергії, яких вони потребують. Усі галузі паливно-енергетичного комплексу мають схожий стан – зношення основних фондів, зменшення загальних виробничих потужностей, зниження віддачі виробничої діяльності, економічних показників тощо.

Проведене дослідження дає змогу в якості основних проблем паливно-енергетичного комплексу України виокремити наступні (див. рис. 2).

Отже, на сучасному етапі розвитку економіки України, яка перебуває у системній кризі та потребує суттєвих змін у структурі й ефективності використання паливно-енергетичного комплексу. На нашу думку, досить перспективним для України є перехід на альтернативну енергетику.

На сьогодні значного поширення у світі зазнала практика поступового зменшення частки традиційних джерел енергії (нафти, газу та атомної енергетики) в загальному енергобалансі країн за допомогою розвитку альтернативних джерел енергії.

Дана тенденція може допомогти подолати світову енергетичну кризу, шляхом вирішення ряду таких проблем, як:

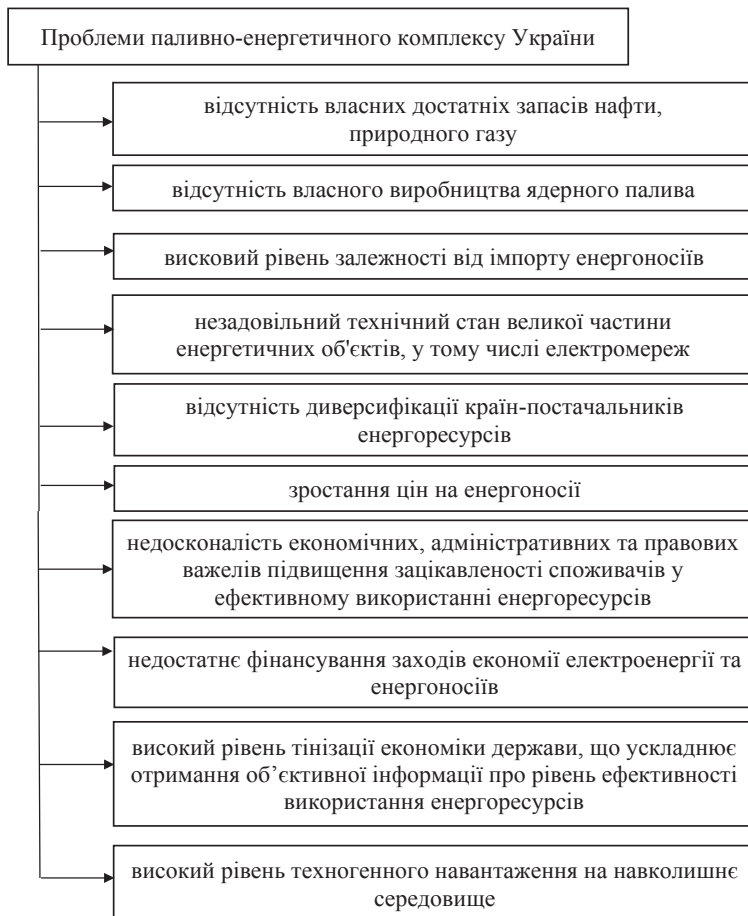


Рис. 2. Проблеми паливно-енергетичного комплексу України

– нестабільність на ринках енергоресурсів, зумовлену спекулятивним характером операцій;
 – зростання цін на традиційні енергоносії та їх вичерпний характер;
 – складна політична ситуація в частині країн видобутку і транзиту паливно-енергетичних ресурсів;
 – залежність від імпорту енергоресурсів;
 – високий рівень забруднення навколишнього середовища та необхідність вирішення проблеми кліматичних змін.

Також даним способом можна підвищити енергетичну безпеку країни, що, у свою чергу, є складовою економічної і політичної стабільності.

Однією з проблем теми дослідження є відсутність єдиного трактування терміну «альтернативна енергетика». Розглянемо визначення понять «альтернативна енергія» (див. табл. 1) та «енергетика» (див. табл. 2).

Як бачимо із наведених визначень у табл. 1, основними акцентами у визначенні поняття «альтернативна енергія» є: по-перше, цей вид енергії екологічно безпечний, по-друге, енергія отримується з відновлювальних джерел.

Щодо поняття «енергетика», то визначення, наведені у табл. 2, дають змогу стверджувати,

під терміном розуміється система, що перетворює природні ресурси в необхідні соціуму й окремо взятого індивіда блага цивілізації, зокрема вироблення, перетворення, передачу і використання різних видів енергії.

Поєднуючи розглянуті визначення, можна запропонувати під альтернативною енергетикою розуміти систему перетворення відновлювальних та екологічно безпечних енергетичних ресурсів в необхідні соціуму й окремо взятого індивіда блага цивілізації шляхом вироблення, перетворення, передачі та розподілу енергії.

Висновки. На підставі вивченого матеріалу, присвяченого питанням використання різного роду енергетичних ресурсів, у статті були систематизовані основні проблеми енергоспоживання як в Україні, так і у світі в цілому. Обґрунтовано необхідність розвитку альтернативної енергетики на сучасному етапі. Декомпозиція понять «альтернативна енергія» й «енергетика» та використання системного підходу дало можливість уточнити поняття альтернативної енергетики, визначити її як систему, наголосити на соціальній важливості функціонування цієї системи.

Таблиця 1

Визначення терміну «альтернативна енергія»

Джерело	Визначення
Оксфордський словник [14]	Енергія отримана такими способами, які не використовують природні ресурси Землі або не завдають шкоди навколишньому середовищу будь-яким іншим способом. Особливо не допускається використання викопного палива або ядерної енергетики
Рада з охорони природних ресурсів [15]	Види енергії, що не мають широкого використання і є, як правило, екологічно безпечними, такі як сонячна енергія або енергія вітру (на відміну від викопного палива)
RTCC [16]	Будь-яке джерело енергії, яке є альтернативою використання викопного палива
Кембриджський словник [17]	Енергія отримана із відновлюваних джерел, що не завдає шкоди планеті та не призводить до виснаження природних ресурсів
AlternativEnergy [18]	Сукупність технологій, процесів та інженерних рішень, в процесі виробництва, будівництва, проектування та підготовки до експлуатації яких не було нанесено жодної шкоди навколишньому середовищу або вона була мінімальною і максимально швидко утилізована навколишнім середовищем, при цьому не завдавши шкоди здоров'ю живих організмів, середовищу їх проживання та людині. Під час експлуатації таких джерел енергії наголос робиться виключно на екологічну безпеку, в атмосферу не виділяється абсолютно жодних токсичних речовин і їх експлуатація не заважає природному ходу подій в природі

Таблиця 2

Визначення терміну «енергетика»

Джерело	Визначення
Т. Харламова Історія науки і техніки. Електроенергетика [19]	Методи та засоби застосування та експлуатації різноманітних видів енергії для промислових, транспортних, сільськогосподарських та інших потреб
Вікіпедія. Вільна енциклопедія [20]	Сукупність галузей господарства, що вивчають і використовують енергетичні ресурси з метою вироблення, експлуатації, передачі і розподілу енергії
Додаток 2 до постанови Постійної комісії МПА ЄврАзЕС з економічної політики від 17.11.2005 р. №7 [21]	Комплексна галузь господарства, що включає в себе усі паливні галузі та електроенергетику, охоплює діяльність щодо видобутку, переробці та транспортуванню первинних енергетичних ресурсів, вироблення та передачу електроенергії. Дані підгалузі, що тісно взаємодіють одна з одною, утворюють єдиний паливно-енергетичний комплекс, який грає особливу роль в економіці будь-якої держави, оскільки без нього є фактично неможливим нормальне функціонування ні одного із ланцюгів господарства
Тлумачний словник С. Ожегова [22]	Область економіки, що охоплює вироблення, перетворення, передачу і використання різних видів енергії
Географічна енциклопедія професора А. Горкіна [23]	Сукупність галузей, що постачають економіку енергоресурсами. У неї входять всі паливні галузі та електроенергетика з їх підприємствами і зв'язками, що забезпечують розвідку, освоєння, виробництво, переробку й транспортування енергоресурсів, а також виробництво й транспортування одержаних з їх використання теплової та електричної енергії. Енергетика відноситься до базових галузей промисловості: її розвиток є неодмінною умовою розвитку всіх галузей економіки будь-якої країни світу

Список літератури:

1. Прогнозоване глобальне споживання енергії в період з 1990 по 2035 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://statista.com/statistics/222066/projected-global-energy-consumption-by-source>
2. Аналіз галузі енергетики // Economist. – 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eu.com/industry/Energy>
3. World Energy Outlook 2007 – China and India insights // International Energy Agency. Survey of Energy Resources. – 2007.

4. Прокіп А. Сучасні підходи до енергозабезпечення людства в умовах формування суспільства сталого розвитку / А. Прокіп // Економіка України. – 2012. – № 5. – С. 85–90.
5. Наумов А. Некоторые долгосрочные аспекты развития солнечной энергетики / А. Наумов, С. Плеханов // Энергия: экономика, техника, экология. – 2012. – № 12. – С. 11–17.
6. World Energy Outlook 2014 // International Energy Agency. – 2014. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://worldenergyoutlook.org/weo2015/#d.en.148701>
7. Тинберген Я. Пересмотр международного порядка / Я. Тинберген. – М. : Прогресс, 1980. – 278 с.
8. Екологізація енергетики : [навч. посібник] / [В. Шевчук, Г. Білявський, Ю. Саталкін, В. Навроцький]. – К. : Вища освіта, 2002. – 111 с.
9. Нова Директива з енергоефективності: шанс для України підтвердити курс на енергоощадність // Вища рада енергоаудиторів та енергоменеджерів України. – 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrenergoadit.org/ua/novini/460-nova-direktiva-z-energoefektivnosti-shans-dlya-ukrajini-pidtvrditi-kurs-na-energooshchadnist.html>
10. Eastern Europe, Caucasus and Central Asia – Energy Policies Beyond IEA Countries // International Energy Agency. – 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://iea.org/publications/freepublications/publication.IDR_EasternEuropeCaucasus_2015.pdf
11. Енергетичний баланс України // Державна служба статистики України. – 2014. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>
12. Федака С. Сучасна Україна: портрет з натури / С. Федака. – Ужгород : Поліграфцентр «Ліра», 2011. – 296 с.
13. Енергозабезпечення економіки України та енергозбереження [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://3w.mk.ua/Site3W/00000123.htm>
14. Визначення терміну «альтернативна енергія» // Оксфордський словник. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://oxforddictionaries.com/definition/english/alternativeenergy?q=Alternative+energy>
15. Рада з охорони природних ресурсів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nrdc.org/reference/glossary/a.asp>
16. Responding to climate change [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rtcc.org/2007/html/glossary.html>
17. Визначення терміну «альтернативна енергія» // Кембриджський словник. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/alternative-energy>
18. Визначення терміну «альтернативна енергія» // Alternativenergy. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://alternativenergy.ru/energiya/540-opredelenie-alternativnoy-energetiki.html>
19. Харламова Т. История науки и техники. Электроэнергетика : [учеб. пособие] / Т. Харламова. – СПб. : СЗТУ, 2006. – 126 с.
20. Енергетика // Вікіпедія. Вільна енциклопедія. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki>
21. Сравнительно-правовой анализ законодательства государств – членов ЕвразЭС в сфере энергетики // Евразийское экономическое сообщество Бюро Межпарламентской Ассамблеи. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://iraeurasec.org/docsdown/sr_prav_energ.pdf
22. Визначення терміну «енергетика» // Тлумачний словник С. Ожегова. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://slovariki.org/tolkovuj-clovar-ozegova/40360>
23. Горкин А. География. Современная иллюстрированная энциклопедия / А. Горкин. – М. : Росмэн-Пресс, 2006. – 624 с.

Парфентьева Я. Р.

Глущенко Я. И.

Национальный технический университет Украины
«Киевский политехнический институт»

ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В КОНТЕКСТЕ МИРОВЫХ И ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОБЛЕМ ЭНЕРГООБЕСПЕЧЕНИЯ

Резюме

Исследованы мировые и отечественные тенденции в сфере энергообеспечения. Определены основные проблемы энергетической отрасли. Систематизированы данные энергетической зависимости экономики Украины. Обоснована необходимость развития альтернативной энергетики. Уточнено понятие «альтернативная энергетика».

Ключевые слова: энергообеспечение, топливно-энергетический комплекс, энергопотребление, энергетическая зависимость, альтернативная энергетика.

Parfentjeva Y. R.

Glushchenko Y. I.

National Technical University of Ukraine
«Kyiv Polytechnic Institute»

WORLD AND DOMESTIC TRENDS IN ENERGY SUPPLY AS BASIC PRECONDITIONS OF THE ALTERNATIVE ENERGY DEVELOPMENT

Summary

In this paper were investigated the global and domestic trends in the field of energy supply, identified the main problems of the energy sector, systematized the data of Ukraine's economy energy dependence. The necessity of alternative energy development has been proved, and the concept of «alternative energy» has been clarified.

Key words: power supply, fuel and energy sector, energy consumption, energy dependence, alternative energy.

РОЗДІЛ 7

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.108.2

Мутерко А. Н.

Приазовський державний технічний університет

ТАЛАНТ-МЕНЕДЖМЕНТ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Исследована важность привлечения и удержания талантливых сотрудников на промышленном предприятии в условиях экономического кризиса. Проанализированы распространенные ошибки руководителей при продвижении практики талант-менеджмента. На основе этих ошибок сделаны выводы о создании перечня основных принципов управления талантами и корректировании методов подбора персонала.

Ключевые слова: управление, талант менеджмент, персонал, трудовой потенциал, промышленные предприятия.

Постановка проблемы. Предприятия осознают то, что они должны иметь лучшие таланты, чтобы преуспеть в тяжелой конкурентной борьбе и все более сложной кризисной экономике. Вместе с пониманием необходимости нанимать, развивать и удерживать талантливых сотрудников, предприятия понимают, что они должны эффективно управлять талантами как важнейшим ресурсом для достижения наилучших результатов работы предприятий. Немногие, если таковые имеются в Украине, предприятия сегодня имеют достаточный запас талантов. Сейчас в условиях экономического спада и продолжительных военных действий может возникнуть короткое перемирие в войне за талант, и именно в это время мы имеем возможность начать поиск талантов на промышленных предприятиях как один из способов преодолеть кризис в данной отрасли.

Анализ последних исследований и публикаций. Талант-менеджмент – это сравнительно новое направление в управлении персоналом предприятий. Термин «управление талантами», появившийся в 1990-е годы, заключает в себе деятельность в области управления персоналом, направленную на вовлечение сотрудников в инновационный процесс, формирование творческих стимулов и развитие творческого потенциала сотрудников. Этот термин был придуман Дэвидом Уоткинсом из Softscape, впервые применен в статье, опубликованной в 1998 г. [1], и в дальнейшем развитый в книге «Системы управления талантами» в 2004 г. [2]. Впрочем, связь между развитием человеческих ресурсов и эффективностью организационной структуры была признана еще в 1970-х годах [3]. В конце 1990-х международная консалтинговая компания McKinsey опубликовала отчет «Война за таланты» [4], ставший предметом обсуждения на корпоративных собраниях. Под термином «талант» понимается совокупность способностей человека: присущих ему дарований, умений, знаний, опыта, интеллекта, рассудительности, характера и энергии, а также его способностей к обучению и росту. Изначально война за таланты была вызвана нарастающей конкуренцией между ведущими организациями США за привлечение талантливых сотрудников, так как спрос намного превышает их наличие вследствие определенных демографических тенденций.

Выделение нерешенных ранее частей основной проблемы. Талант-менеджмент является неотъемлемой частью трудового потенциала предприятия. Следовательно, в статье талант-менеджмент является фактором повышения эффективности управления трудовым потенциалом на промышленном предприятии.

Цель статьи заключается в оценке значимости талант-менеджмента для промышленного предприятия в условиях кризиса, в выявлении основных ошибок, которые допускают руководители при продвижении этой практики.

Изложение основного материала исследования. Деятельность талантливых сотрудников может стать важной составляющей успеха и корпоративной культуры предприятия, но управление ими связано с большими трудностями, поскольку такие сотрудники очень часто обладают проактивным мышлением и являются независимыми, амбициозными, образованными, выходят за рамки привычных стандартов. Но именно талантливые сотрудники с проактивным мышлением смогут преодолеть кризис, который сложился в промышленной отрасли в Украине.

М. Портер утверждает, что организациям необходимо срочно измениться, чтобы адаптироваться к современным условиям и научиться использовать новые возможности. Развитие технологии дает возможность сотрудникам работать и выполнять большую часть своих служебных обязанностей из своего дома или даже из другой страны. Кроме того, по словам Портера, организации сегодня должны быть открыты для привлечения работников из других стран. Необходимо искать таланты там, где они расположены. Недавно один завод в Румынии объявил о 20 вакансиях для технических специалистов. Оказалось невозможным заполнить вакансии местными ресурсами. В настоящее время на заводе работают 20 инженеров из Китая. М. Портер считает, что в ближайшие годы Индия и Китай станут основными источниками «мозгов» и рабочей силы. Британский преподаватель советует компаниям бороться с нехваткой специалистов, делая акцент на различиях. Он считает, что потенциал женщин, этнических и религиозных меньшинств в скором времени будет приносить пользу бизнесу [5].

Украина обладает значительными активами, которые могут быть использованы для ускорения развития не только предприятий, но и страны в целом. Ключевыми ресурсами являются талантливые молодые люди. Дайте им развитие и возможность, помогите раскрыть свой талант. Будущее нашей страны зависит от молодого поколения Украины. И это поколение обладает невероятным потенциалом, главная цель – правильное использование этого потенциала.

Долгое время в Украине о талантах никто не думал, их развитие основывалось на саморазвитии и самообразовании. Сейчас же управление талантами включает в себя:

- привлечение новых перспективных сотрудников;
- регулярная оценка трудового потенциала сотрудника;
- развитие отдельных сотрудников, а также отдела или команд;
- разработка мотивационных программ для удержания стратегически важных для предприятия талантливых специалистов.

Теперь организация и контроль этих процессов считаются приоритетным направлением деятельности отделов по организации и планированию персонала предприятий.

Оценка способностей кандидата начинается уже на этапе отбора. Например, просматривая резюме, многие руководители уже не обращают внимания на красивые резюме с перечислением дипломов по различным дисциплинам. Многие их владельцы были умными и любознательными людьми, однако им часто не хватало целеустремленности и умения брать на себя обязательства и выполнять их. А вот знание языков, владение компьютерными программами, прохождение дополнительных курсов по специальности и т. п. сразу увеличивают шансы.

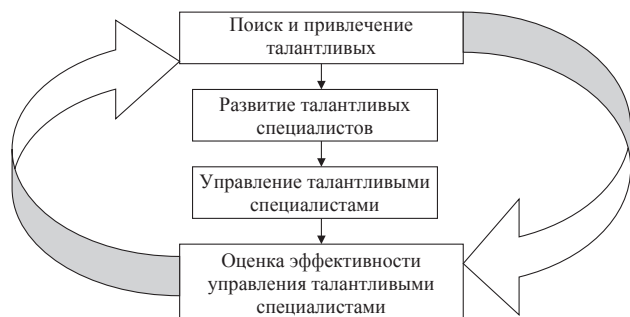


Рис. 1. Схема эффективного управления талантливыми специалистами на предприятии

Рассмотрим все стадии эффективного управления талантливыми специалистами на предприятии (рис. 1).

- Поиск и привлечения талантливых специалистов. Возможность поиска и привлечения талантливых специалистов зависит от привлекательности предприятия, наличия корпоративных ценностей, возможности карьерного роста и достойной заработной платы.

- Развитие талантливых сотрудников. Талантливых сотрудников необходимо постоянно учить и развивать для максимального использования их потенциала. Необходимо совмещать традиционные развивающие программы с креативными программами обучения, например обучающие тренинги для персонала о «личной ответственности как метод эффективной работы» [6].

- Управление талантливыми специалистами. Для удержания таланта на предприятии и сохранения командного духа в коллективе нужно правильно составить систему управления талантливыми сотрудниками. Руководитель обязан развивать культуру поведения, в рамках которой все сотрудники несут ответственность за непрерывное усовершенствования своих навыков и знаний.

- Оценка эффективности управления талантливыми специалистами. Необходимо проводить оценку потенциала талантливых сотрудников и их эффективности на рабочем месте.

Рассмотрим самые распространённые ошибки, которые допускают руководители при продвижении практики управления талантами на предприятиях.

1) Руководство предприятия часто акцентирует внимание на поиске талантливых сотрудников, при этом недостаточно внимания уделяется стратегическим шагам, направленным на оптимальный способ использования этих талантов на предприятии.

2) Многие руководители считают, что на все должности нужно привлекать специалистов высшего класса, а работники низшего и среднего классов должны быть за пределами предприятия, забывая о том, что предприятие вкладывает большие инвестиции в не столь важных в стратегическом отношении сотрудников и недостаточное инвестирует в талантливых специалистов. Следовательно, стратегические должности должно занимать именно талантливые сотрудники высшего класса, а не стратегические для предприятия должности должны занимать сотрудники среднего класса.

Например, в металлургической отрасли специалисты высшего класса, ведущие переговоры о сбыте продукции на мировой рынок, вследствие более высокой вероятности положительных результатов их работы и понимания положительных и отрицательных сторон своей отрасли и продукции более важны для успеха предприятия, чем работники среднего класса, которые ведут ежедневную монотонную работу и которых проще заменить, так как этой работе проще обучить. Следовательно, наличие работника среднего класса на стратегической позиции представителя металлургического предприятия по сбыту продукции может привести к потерям в доходах, а наличие надежного и стабильно работающего работника среднего класса на должности специалиста отдела по сбыту не потребует значительных затрат.

3) Очень часто руководители сталкиваются с таким заблуждением, что талантливых сотрудников можно легко перемещать с места на место. Исходя из этого предположения, перевод топ-талантов на другое место за рубежом или внутри холдинга по стране в большинстве случаев приведет к немедленному повышению эффективности. Талантливые специалисты принимают предложение перейти на другую должность в другой город или за рубеж, но нет никакой гарантии, что их эффективность сохранится на новом месте. Поэтому при переводе талантливых сотрудников внутри холдинга или из другой организации другой страны или города системы управления талантами должны стремиться обеспечить социальные условия, схожие с теми, что присутствовали у него на предыдущей работе.

4) Существует предположение, что увольнение талантливых сотрудников всегда плохо для пред-

приятія. Підприємство учить їх бути мобільними, продвигає по кар'єрній лестниці, але настає час, коли талант вирішує піти за межі підприємства на зовнішній ринок. Реальність нашого часу така, що талантливі співробітники стали більш мобільними, ніж раніше. Не завжди уход талантливого спеціаліста надає негативний вплив на підприємство. Відповідно, підприємству для утримання конкретного таланта може бути дорогою витратою зусиль по його збереженню, не маючи вагомих підстав для підвищення зарплатної плати. Якщо талантливий співробітник відчуває, що він достатньо зароблятиме порівняно з співробітниками конкурентної організації, якщо він сприймає свою роботу як цікаву і важливу, дотримується ефективних методів управління, якщо він має хороші стосунки з керівниками, відчуває підтримку з боку вищого керівництва і йому надаються достатні можливості для розвитку і зростання, він не буде зваблюватися цікавим пропозицією від іншого підприємства, де він не зможе бути впевненим в тому, що там буде більш вигідними умови роботи [7]. Керівництво підприємства повинно розуміти, що спеціалісти, які представляють майбутнє підприємства, є наступним поколінням менеджерів, під управлінням яких підприємство повинно бути направлено на постійну ефективність роботи. Відповідно, підприємство повинно бути зацікавлено в утриманні талантливих спеціалістів.

Проаналізувавши поширені помилки керівників, необхідно зробити висновки про створення переліку основних принципів для ефективного управління талантами, яких повинен дотримуватися керівник, і удосконалити систему навчання «школа – вуз – комбінат».

Управління талантами повинно починатися «зовні підприємства» ще на етапі підготовки фахівців в системі навчання. Звичайно, ризик буде зрости, так як часовий інтервал між виявленням таланта і його реалізацією збільшується, але існує багато переваг довготривалого співробітництва зі школами, спеціалізованими і висшими навчальними закладами. В результаті підприємство отримує:

- регулярне співробітництво з кількома профільними вузами, які надають велику базу даних майбутніх спеціалістів;

- можливість впливати на рівень і якість підготовки. Вивчивши попередній досвід і поширені помилки при управлінні талантами, враховуючи набір персоналу на підприємстві попередніх років, оцінивши всі плюси і мінуси, можна організувати заходи для корекції професійно важливих якостей співробітника металургічного підприємства. Наприклад:

- 1) для майбутніх спеціалістів технічних спеціальностей – робота в час практики на обладнанні, на якому доведеться працювати в майбутньому, коли вони стануть співробітниками компанії.

Співробітник повинен приходити на підприємство з базовими навчальними навичками обладнання;

- 2) для всіх інших майбутніх спеціалістів – проходження практики в різних підрозділах, де вони зможуть оцінити, наскільки їм підходять умови роботи, функціональні обов'язки, колектив і корпоративна культура.

При правильному побудові системи навчання «школа – вуз – комбінат» можна компенсувати відсутність досвіду роботи, а саме скоротити період адаптації, пришвидшити становлення професійних навичок.

Основні принципи, яких повинен дотримуватися керівник для ефективного управління талантами:

1. Керівник і його стратегія направлені на залучення талантливих співробітників на підприємство.

2. Керівник сприяє постійному розвитку талантливого співробітника, щоб той міг швидше реагувати на зміни зовнішнього середовища.

3. Керівник відповідальний за зміцнення корпоративного духу талантливих співробітників.

4. Керівник винагороджує всіх співробітників, оцінюючи їх ступінь вкладу в роботу.

Висновки. Ідея управління талантами не нова, вона міцно увійшла в роботу спеціалістів багатьох підприємств. Однак до сих пор існують помилки, які допускають керівники при управлінні талантами. Розгляд частини цих помилок призводить до початку ефективного розвитку управління талантами на основі емпіричних даних інших підприємств. Неотъемлемим наслідком економічного спаду є те, що на ринку праці з'явиться велика кількість вільних спеціалістів. Для керівників підприємств, які потребують в кваліфікованих спеціалістах з проактивним мисленням, які зможуть подолати кризові явища, це найкращий час. Наразі час для інвестування в потенційні таланти і розширення штату талантливих спеціалістів за рахунок постійного вкладу коштів в навчання і професійне зростання, перегляд і оновлення методів відбору спеціалістів на роботу. Було б помилково передбачати, що війна за таланти повністю припинилася. Керівники, які думають про майбутнє підприємства, з великими зусиллями розвивають і утримують талантливих спеціалістів. Такі якості, як реалістичний оптимізм, вміння висловити чітке бачення ситуації, здійснювати контроль і ефективно керувати, визначають талантливого спеціаліста з проактивним мисленням, який більш ніж необхідно в складних економічних умовах. Нікому не відомо, коли саме закінчиться криза, але керівник повинен знати, що йому потрібно, щоб забезпечити стабільне майбутнє промисловим підприємствам, а саме звернути увагу на талантливих спеціалістів, які допоможуть підприємству вистояти в складних кризових умовах.

Список літератури:

1. Watkins, David. Lightyear – An Application Framework for Talent Management That Acts as a Central Feedback Center for all Organizational Functions. - Softscape, Incorporated, 1998.
2. Schwyer, Allan. Talent Management Systems: Best Practices in Technology Solutions for Recruitment, Retention and Workforce Planning. – Toronto, Ont.: Wiley, 2004. – 253 p.
3. Schein, Edgar. Increasing Organizational Effectiveness through Better Human Resources Planning and Development // Sloan Management Review. – 1977. – Vol. 19:1. – P. 1.
4. Майклз Е. Война за таланты / Э. Майклз, Х. Хэндфилд-Джонс, Э. Экселрод ; пер. с англ. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2005. – 261 с.

5. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Пер. с англ. Е. Калининой ; изд. 2-е. – М. : Альпина Паблишер, 2008. – 720 с.
6. Мутерко Г.М. Проактивне мислення як ефективний метод управління персоналом / Г.М. Мутерко // Економічний аналіз : зб наук. праць ТНЕУ. – 2015. – Т. 21. – № 2. – 309 с.
7. Branham, L. How to Retain Top Employees. Brno: ComputerPress. (2004).

Мутерко Г. М.

Приазовський державний технічний університет

ТАЛАНТ-МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Резюме

Досліджено важливість залучення й утримання талановитих співробітників на промисловому підприємстві в умовах економічної кризи. Проаналізовано поширені помилки керівників під час просування практики талант-менеджмента. Зроблено висновки щодо створення переліку основних принципів управління талантами і коректування методів підбору персоналу.

Ключові слова: управління, талант-менеджмент, персонал, трудовий потенціал, промислові підприємства.

Muterko H. M.

Priazovskiy State Technical University

TALENT MANAGEMENT AS A FACTOR OF INCREASING THE EFFECTIVENESS OF LABOUR POTENTIAL MANAGEMENT AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

Summary

Studied the importance of attracting and retaining talented employees at the industrial enterprise in the conditions of economic crisis. Common mistakes of leaders in promoting the practice of talent management were analyzed. Conclusions about the establishment of a basic principles' list of talent management and adjustment of recruitment methods are based on these mistakes.

Key words: management, talent management, personnel, labor potential, industrial enterprises.

РОЗДІЛ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.221.24:351.71

Найденко О. Є.

Руденко Ю. О.

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

ОБРУНТУВАННЯ ПОРЯДКУ ВІДБОРУ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ ДО ВКЛЮЧЕННЯ У ПЛАН-ГРАФІК ПОДАТКОВОЇ ПЕРЕВІРКИ

Досліджено теоретичні та практичні аспекти проведення планових податкових перевірок. Уточнено поняття «податковий контроль» та запропоновано визначення поняття «планова податкова перевірка». Обґрунтовано схему відбору платників податків щодо їх включення до плану-графіку податкової перевірки.

Ключові слова: податковий контроль, податкова перевірка, план-графік податкових перевірок, ступень ризику, критерії відповідності ступеню ризику.

Постановка проблеми. Одним із проблемних аспектів розвитку податкової системи України є недосконалий механізм контрольно-перевірочної діяльності. Одним із досягнень Податкового кодексу України стала поява визначення «податковий контроль». Але вважаємо, що воно неповно відображає сутність даної категорії.

По-перше, у понятті «податковий контроль» відсутня така важлива функція контролюючих органів у сфері оподаткування, як контроль своєчасності подання податкових декларацій (розрахунків).

По-друге, в існуючому визначенні робиться акцент на деяких операціях, які, на думку законодавців, є основними напрямками контролю. Але при цьому питання трансфертного ціноутворення та зовнішньоекономічної діяльності не знайшли відображення.

Тому, на думку авторів, податковий контроль має бути визначений як система заходів, які здійснюються контролюючими органами з метою контролю своєчасності подання податкових декларацій (розрахунків), правильності обчислення податкових зобов'язань та своєчасності виконання платниками податків податкового обов'язку, а також дотримання ними законодавства з питань контроль яких покладено на контролюючі органи.

В Україні податковий контроль носить здебільшого каральний характер, у той час як у країнах ЄС акцент робиться на попередженні здійснення податкових правопорушень (рис. 1, 2).

Як свідчать дані рисунків, кількість планових та позапланових податкових перевірок значно зменшилась, але при цьому сума donaraxувань за результатами податкових перевірок зросла за останні два роки майже у п'ять разів.

Збільшення сум donaraxувань свідчить про незрозумілість існуючого податкового законодавства для платників податків, що призводить до виникнення спірних питань, які платники податків намагаються вирішити шляхом звернення до податкових органів (рис. 3).

Досвід Польщі показує, що кількість податкових перевірок теж зменшується, але сума donaraxувань за підсумками перевірок, як і в Україні, збільшується (табл. 1).

Вважаємо, що Україна недостатньо використовує досвід зарубіжних країн щодо побудови ефективної системи податкового контролю.

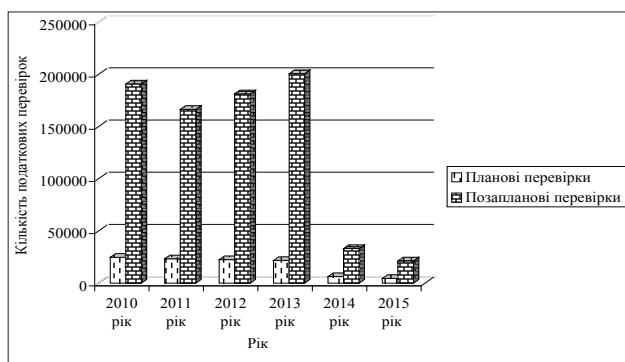


Рис. 1. Кількість податкових перевірок [1]

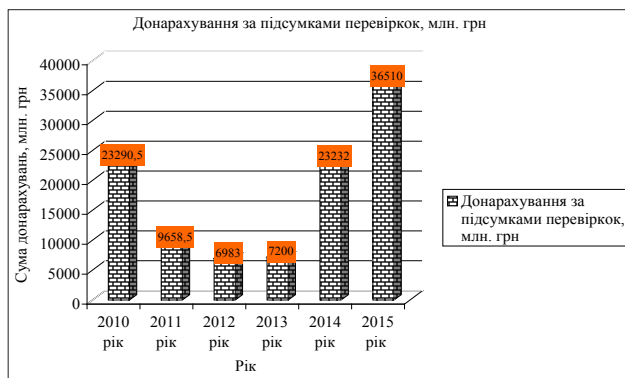


Рис. 2. Донарахування за підсумками податкових перевірок [1]

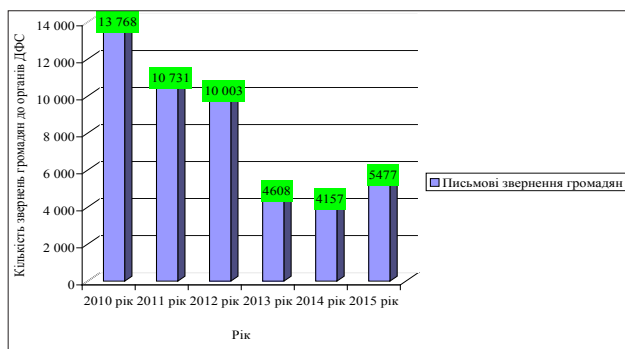


Рис. 3. Кількість звернень громадян до контролюючих органів у сфері оподаткування [1]

Таблиця 1
**Результати контрольно-перевірочної роботи
 контролюючих органів Польщі [2]**

Показник	2011 рік	2012 рік	2013 рік
Кількість здійснених податкових перевірок щодо:			
великих підприємств	2155	1843	1693
середніх підприємств	5483	5278	4475
інших	123497	110618	93329
Донараховано сум податків за результатами перевірок, здійснених щодо (млн. злотих):			
великих підприємств	260,71	350,63	29,69
середніх підприємств	196,94	140,47	221,2
інших	1098,90	1278,65	2156,67

У країнах ЄС основний акцент у діяльності контролюючих органів робиться на роботу з особами, які обліковуються в податкових органах, не подають податкову звітність та не сплачують податки; з особами, які займаються господарською діяльністю, одержують доходи від такої діяльності і при цьому не обліковуються у податкових органах і не сплачують податки [3].

Робота контролюючих органів в ЄС побудована таким чином, щоб максимально зменшити час спілкування між податковим інспектором та платником податків для запобігання корупції.

Також однією з головних переваг контрольно-перевірочної діяльності податкових органів у країнах ЄС є те, що інформація щодо податкових надходжень та напрямів їх використання є загальнодоступною і платники податків (особливо в Скандинавських країнах) знають, на які цілі використовуються податки, що були ними сплачені [4, с. 171].

Крім того, низький рівень ухилення від оподаткування в країнах ЄС забезпечується якісною організацією роботи з податкового консультування, коли не тільки існуючим платникам податків, але й тим, що тільки планують здійснювати господарську діяльність, контролюючі органи ретельно пояснюють правила оподаткування для унеможливлення виникнення спірних ситуацій [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання організації та проведення податкових перевірок висвітлювались в багатьох роботах [4–11].

Т.Ю. Редзюк, Н.О. Пустовіт [6, с. 114] наголошують на відсутності чіткого порядку проведення контрольно-перевірочних заходів податковими органами. О.В. Жигаленко [7, с. 11] відзначала, що ретельне планування документальних перевірок на базі аналізу податкових ризиків є одним з основних напрямів забезпечення ефективності виїзних форм податкового контролю. Науковцем було доповнено й уточнено перелік діючих податкових ризиків такими.

Н.І. Анфіногентова [8, с. 23] зауважує, що органи державної фіскальної служби України змінюють підходи до організації і проведення документальних перевірок, підвищують вимоги до попереднього відбору суб'єктів підприємницької діяльності для перевірок.

М.І. Мельник, І.В. Лещух [9, с. 196] зауважують про наявність проблем під час організації та проведення планових документальних перевірок суб'єктів бізнесу.

І.М. Васькович, М.М. Баран [10, с. 109] вважають, що закріплення планових та позапланових

документальних перевірок у Податковому кодексі є помилковим. План-графік перевірок є внутрішнім документом органів ДФС, планові чи позапланові перевірки – лише різновиди камеральних чи виїзних перевірок.

На думку Д.В. Тиновського [11, с. 285], ризикоорієнтована система дала змогу без втручання у фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання із загальної кількості платників податків відбирати за певними критеріями тих, які мають ризик скоєння податкових правопорушень. Основним критерієм відбору платників податків до плану-графіку планових документальних виїзних податкових перевірок за цією системою є ризик скоєння суб'єктом господарювання податкових порушень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Але в даних роботах, недостатньо уваги приділено питанням відбору платників податків до їх включення у план-графік податкових перевірок.

Мета статті полягає в обґрунтуванні порядку відбору платників податків до їх включення у план-графік податкових перевірок.

Виклад основного матеріалу дослідження. Недоліком Податкового кодексу України [12] є відсутність визначення «планова податкова перевірка», а тільки вказується що планова податкова перевірка проводиться згідно з планом-графіком податкових перевірок.

На думку авторів, планова податкова перевірка – це вид документальної виїзної податкової перевірки, яка проводиться згідно з планом-графіком податкових перевірок та передбачає комплексну перевірку дотримання платником податків норм податкового законодавства, контроль яких покладено на органи Державної фіскальної служби України.

До плану-графіка проведення документальних планових перевірок відбираються платники податків, які мають ризик щодо несплати податків та зборів, невиконання іншого законодавства, контроль яких покладено на контролюючі органи [12].

Відповідно до пп. 77.3. ПКУ [12], забороняється проведення документальної планової перевірки за окремими видами зобов'язань перед бюджетами, крім правильності обчислення, повноти і своєчасності сплати податку з доходів фізичних осіб та зобов'язань за бюджетними позиками і кредитами, що гарантовані бюджетними коштами. Але незрозуміло, чи відносяться до компетентності органів фіскальної служби України питання, пов'язані з виконанням зобов'язань за бюджетними позиками і кредитами, чи це є питання, що входить до компетентності Державної аудиторської служби (колишня Державна фінансова інспекція).

Доволі спірною нормою є норма пп. 77.5. ПКУ [12], яка передбачає одночасне проведення планових перевірок платника податків різними контролюючими органами, що може завадити нормальній діяльності суб'єктів господарювання під час проведення таких контрольно-перевірочних дій.

Безумовною перевагою ПКУ є наявність норми щодо диференціації термінів проведення планової податкової перевірки залежно від ступеня ризику (на основі відповідних критеріїв): платники з незначним ступенем ризику включаються до плану-графіка не частіше ніж раз на три календарних роки; платники із середнім ступенем ризику – не частіше ніж раз на два календарних роки, платники з високим ступенем ризику – не частіше одного разу на календарний рік.

Критерії відбору до включення у план-графік перевірок, які прив'язані до числової бази

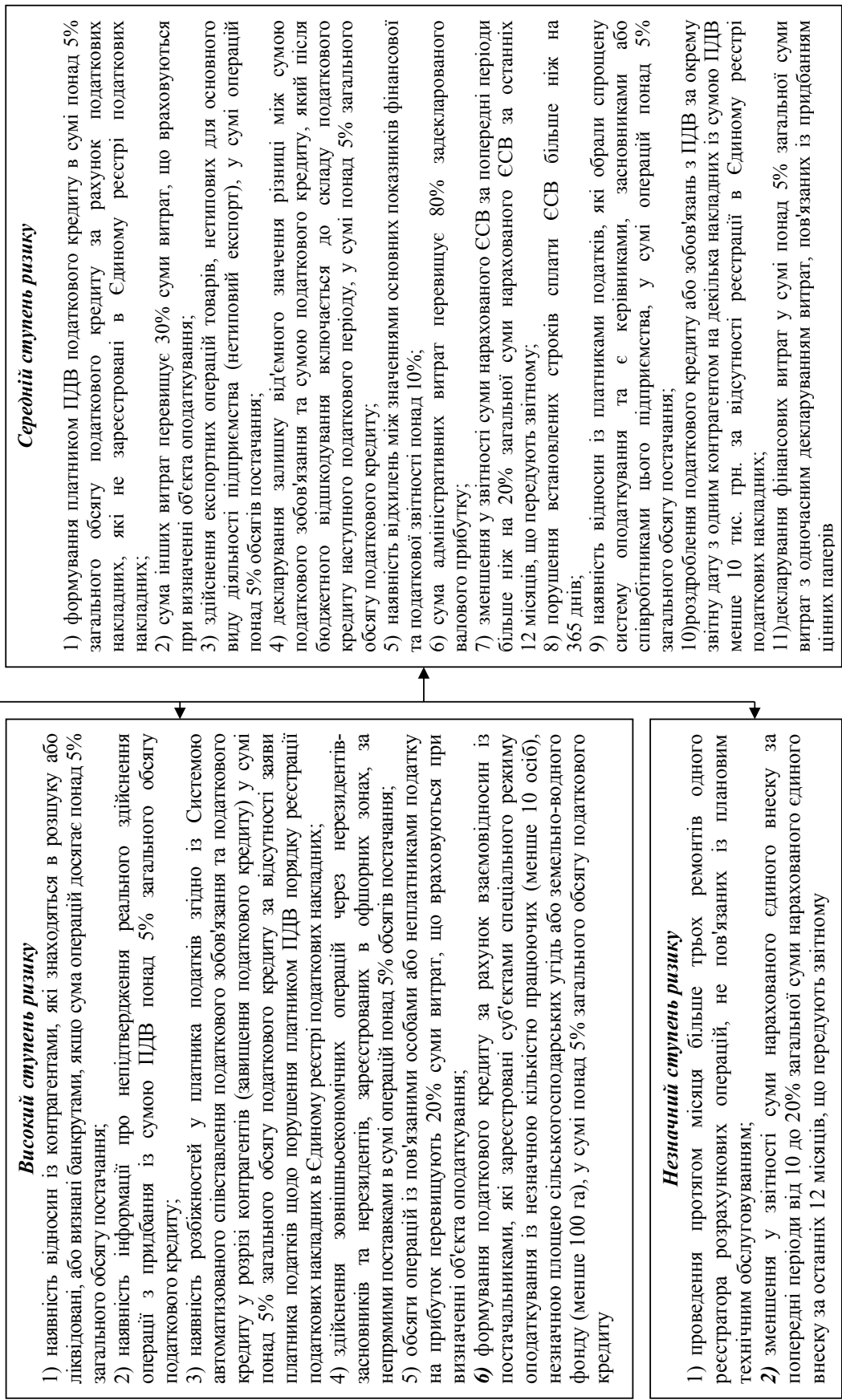


Рис. 4. Критерії відбору юридичних осіб

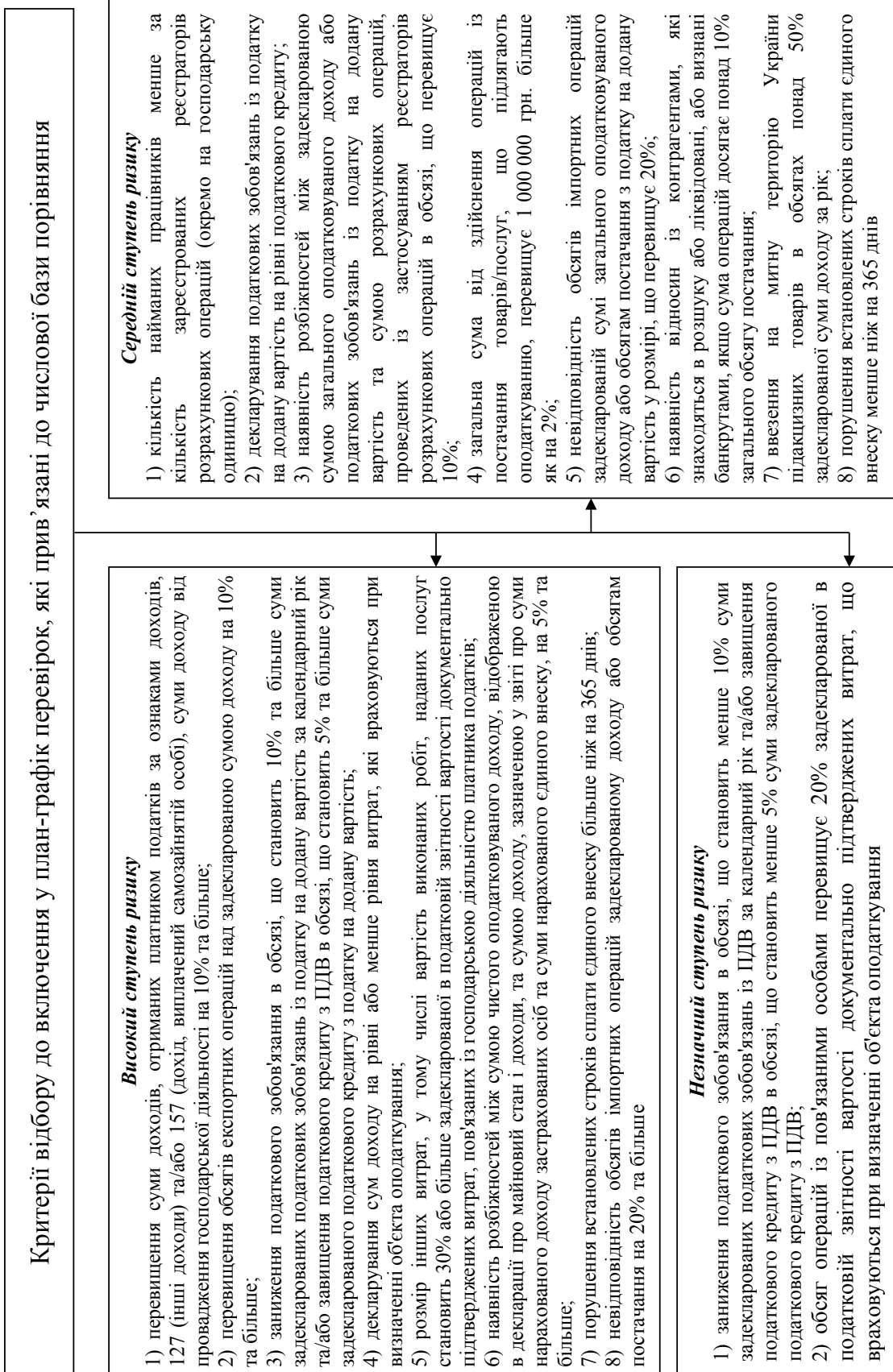


Рис. 5. Критерії відбору самозайнятих осіб



Рис. 6. Запропонована схема відбору платників податків до включення до плану-графіка податкових перевірок

Перелік критеріїв затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 2 червня 2015 р. № 524 [13].

Але слід зазначити, що в редакції Наказу Міністерства фінансів наведено тільки перелік критеріїв (причому доволі великий та неоднорідний), але не описано порядок відбору платників податків.

Крім того, платники податків до моменту отримання повідомлення про проведення планової податкової перевірки не знають, до якого ступеня ризику їх віднесено та за якими саме критеріями. Тобто відсутній зворотній зв'язок між контролюючими органами та платниками податків щодо здійснення відбору платників податків.

Крім того, розмір деяких критеріїв, прив'язаний до конкретного числового значення (рис. 4, 5), потребує додаткового обґрунтування.

На думку авторів, при складанні плану-графіку податкових перевірок слід використовувати один із підходів (рис. 6).

Перший підхід. Для відбору платників податків застосовуються критерії (для юридичних осіб – 32; для самозайнятих осіб – 22), регламентовані Наказом Міністерства фінансів України № 524 [13]. Після здійснення загального підрахунку формується ступінь ризику, до якого може бути віднесено платника податків:

Другий підхід. За кожним ступенем ризику має бути визначена рівна кількість критеріїв (не менше 10 критеріїв) та кожному ступеню ризику присвоєно відповідний коефіцієнт. Після сумування балів (окремо за кожним ступенем ризику) отримане число помножується на встановлений коефіцієнт і після цього приймається рішення, до якого ступеня ризику відноситься платник податків.

Важливим моментом після проведення розрахунків є інформування платника податків про ступінь ризику. Це має відбуватися протягом 10 робочих днів після визначення ступеня ризику.

Висновки. Отже, слід сказати про недосконалість Податкового кодексу України та інших нормативно-правових актів стосовно організації проведення податкових перевірок. У процесі дослідження було уточнено поняття «податковий контроль» та надано визначення «планова податкова перевірка». Авторами запропоновано два підходи щодо відбору платників податків до їх включення до плану-графіку податкових перевірок.

Напрямами подальшого дослідження має стати обґрунтування критеріїв, на підставі яких приймається рішення щодо включення платників податків до плану-графіку податкових перевірок.

Список літератури:

1. Звіт про виконання Плану роботи Державної фіскальної служби України на 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/plani-ta-zviti-roboti/>
2. Republic of Poland technical assistance report – tax administration – modernization challenges and strategic priorities [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2015/cr15112.pdf>
3. Міжнародний досвід: адміністрування податків в Європі та в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sfs.gov.ua/modernizatsiya-dps-ukraini/povidomlenia_/2012_povidomlenia-modernizatsiya/59283.html

4. Пугаченко О.Б. Діяльність податкових органів у зарубіжних країнах / О.Б. Пугаченко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2012. – Вип. 22(2). – С. 169–176.
5. Чернявський О.П. Організація і методика податкових перевірок: [навч. посіб.] / О.П. Чернявський, В.П. Хомутенко – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 288 с.
6. Редзюк Т.Ю., Пустовіт Н.О. Податкові перевірки. Новації та зміни. / Т.Ю. Редзюк, Н.О. Пустовіт // Ukrainian food journal. – 2012. – № 3. – С. 114–117.
7. Жигаленко О.В. Ефективність податкового контролю в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / О.В. Жигаленко. – К., 2009. – 24 с.
8. Анфіногентова Н.Й. Аналіз контрольно-перевірочної роботи Державної податкової служби України / Н.Й. Анфіногентова // Вісник соціально-економічних досліджень : збірник наукових праць. – 2010. – Вип. 38. – С. 22–27.
9. Документальна перевірка у системі податкового контролю: концептуальні засади організації та практика застосування / М.І. Мельник, І.В. Лещух // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.5. – С. 193–199.
10. Податкові перевірки: сучасний стан та процедури проведення / І.М. Васькович, М.М. Баран // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 767. – С. 104–109.
11. Тиновський Д.В. Методи відбору платників податків для проведення виїзних податкових перевірок / Д.В. Тиновський // Науковий вісник Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ. – 2012. – № 3. – С. 283–298.
12. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI // Голос України. – 2010. – № 229–230. – С. 1–56.
13. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Порядку формування плану-графіка проведення документальних планових перевірок платників податків» від 02 червня 2015 р. № 524 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0751-15>

Найденко А. Е.

Руденко Ю. А.

Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнецца

ОБОСНОВАНИЕ ПОРЯДКА ОТБОРА НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ ДЛЯ ВКЛЮЧЕНИЯ В ПЛАН-ГРАФИК НАЛОГОВОЙ ПРОВЕРКИ

Резюме

Исследованы теоретические и практические аспекты проведения плановых налоговых проверок. Уточнено понятие «налоговый контроль» и предложено определение понятия «плановая налоговая проверка». Обоснована схема отбора налогоплательщиков для их включения в план-график налоговой проверки.

Ключевые слова: налоговый контроль, налоговая проверка, план-график налоговых проверок, степень риска, критерии соответствия степени риска.

Naidenko A. E.

Rudenko Y. A.

Semen Kuznets Kharkiv National Economic University

RATIONALE FOR SELECTION ORDER OF TAXPAYERS FOR INCLUSION IN THE SCHEDULE OF TAX INSPECTION

Summary

The theoretical and practical aspects of the planned tax audits are investigated. Defined more precisely the notion of "tax control" and suggested the definition of "routine tax audit." Grounded the scheme of taxpayer selection for inclusion in the schedule of a tax audit.

Key words: tax control, tax audit, the schedule of tax inspections, risk, compliance risk criteria.

УДК 336.1:352

Олексин А. Г.

Лисенко Ж. П.

Буковинський державний фінансово-економічний університет

УПРАВЛІННЯ ВИДАТКАМИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

Досліджено теоретичні питання та практичні аспекти управління видатками місцевих бюджетів у напрямі інноваційно-інвестиційного розвитку регіонів з урахуванням особливостей розвитку територій. Проведено аналіз фінансового забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку Чернівецької області за рахунок бюджетних коштів. Виявлено основні напрями оптимізації використання коштів бюджету області в контексті забезпечення сприятливого розвитку інновацій та залучення інвестицій.

Ключові слова: видатки бюджету, інноваційно-інвестиційний розвиток, бюджет розвитку.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економічних систем характеризується активізацією інноваційних форм їх розвитку, які дають змогу підвищувати ефективність реаліза-

4. Пугаченко О.Б. Діяльність податкових органів у зарубіжних країнах / О.Б. Пугаченко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2012. – Вип. 22(2). – С. 169–176.
5. Чернявський О.П. Організація і методика податкових перевірок: [навч. посіб.] / О.П. Чернявський, В.П. Хомутенко – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 288 с.
6. Редзюк Т.Ю., Пустовіт Н.О. Податкові перевірки. Новації та зміни. / Т.Ю. Редзюк, Н.О. Пустовіт // Ukrainian food journal. – 2012. – № 3. – С. 114–117.
7. Жигаленко О.В. Ефективність податкового контролю в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / О.В. Жигаленко. – К., 2009. – 24 с.
8. Анфіногентова Н.Й. Аналіз контрольно-перевірочної роботи Державної податкової служби України / Н.Й. Анфіногентова // Вісник соціально-економічних досліджень : збірник наукових праць. – 2010. – Вип. 38. – С. 22–27.
9. Документальна перевірка у системі податкового контролю: концептуальні засади організації та практика застосування / М.І. Мельник, І.В. Лещух // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.5. – С. 193–199.
10. Податкові перевірки: сучасний стан та процедури проведення / І.М. Васюкович, М.М. Баран // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 767. – С. 104–109.
11. Тиновський Д.В. Методи відбору платників податків для проведення виїзних податкових перевірок / Д.В. Тиновський // Науковий вісник Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ. – 2012. – № 3. – С. 283–298.
12. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI // Голос України. – 2010. – № 229–230. – С. 1–56.
13. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Порядку формування плану-графіка проведення документальних планових перевірок платників податків» від 02 червня 2015 р. № 524 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0751-15>

Найденко А. Е.

Руденко Ю. А.

Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнецца

ОБОСНОВАНИЕ ПОРЯДКА ОТБОРА НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ ДЛЯ ВКЛЮЧЕНИЯ В ПЛАН-ГРАФИК НАЛОГОВОЙ ПРОВЕРКИ

Резюме

Исследованы теоретические и практические аспекты проведения плановых налоговых проверок. Уточнено понятие «налоговый контроль» и предложено определение понятия «плановая налоговая проверка». Обоснована схема отбора налогоплательщиков для их включения в план-график налоговой проверки.

Ключевые слова: налоговый контроль, налоговая проверка, план-график налоговых проверок, степень риска, критерии соответствия степени риска.

Naidenko A. E.

Rudenko Y. A.

Semen Kuznets Kharkiv National Economic University

RATIONALE FOR SELECTION ORDER OF TAXPAYERS FOR INCLUSION IN THE SCHEDULE OF TAX INSPECTION

Summary

The theoretical and practical aspects of the planned tax audits are investigated. Defined more precisely the notion of "tax control" and suggested the definition of "routine tax audit." Grounded the scheme of taxpayer selection for inclusion in the schedule of a tax audit.

Key words: tax control, tax audit, the schedule of tax inspections, risk, compliance risk criteria.

УДК 336.1:352

Олексин А. Г.

Лисенко Ж. П.

Буковинський державний фінансово-економічний університет

УПРАВЛІННЯ ВИДАТКАМИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

Досліджено теоретичні питання та практичні аспекти управління видатками місцевих бюджетів у напрямі інноваційно-інвестиційного розвитку регіонів з урахуванням особливостей розвитку територій. Проведено аналіз фінансового забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку Чернівецької області за рахунок бюджетних коштів. Виявлено основні напрями оптимізації використання коштів бюджету області в контексті забезпечення сприятливого розвитку інновацій та залучення інвестицій.

Ключові слова: видатки бюджету, інноваційно-інвестиційний розвиток, бюджет розвитку.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економічних систем характеризується активізацією інноваційних форм їх розвитку, які дають змогу підвищувати ефективність реаліза-

ції капіталу, нарощувати потенціали реального і фінансового секторів економіки, забезпечувати динамічність, гнучкість і стійкість діяльності господарюючих суб'єктів.

Саме інноваційна та інвестиційна діяльність є основою для досягнення довготривалих позитивних темпів економічного зростання та покращання іміджу країни на міжнародній арені. Разом із тим, ураховуючи об'єктивний характер процесу регіоналізації, потребують особливого ставлення держави до регіонів України як до головних об'єктів системної модернізації й інтеграції у світовий простір, перегляду їх ролі та функцій у сучасному економічному середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питання інноваційного та інвестиційного розвитку територій набуває все більшого розголосу в умовах євроінтеграційних процесів у країні. Зокрема, дану тематику розглядали такі науковці, як Н.І. Бундзеляк [2], М.С. Гикавчук [3], І.В. Власова [3], О.І. Воробйова [4], Л.Г. Денисюк [5], Н. Ковтун [6], О.Д. Рожко [7] та ін. Проте питання інноваційного та інвестиційного розвитку територій потребує подальшого дослідження для врахування особливостей впливу факторів розвитку окремих територій та вироблення найефективнішого механізму управління даним процесом.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проведення дослідження процесу управління видатками місцевих бюджетів та визначення особливостей функціонування інноваційно-інвестиційного розвитку регіонів необхідно проводити з урахуванням комплексного аналізу використання коштів місцевих бюджетів, акцентуючи увагу на ролі бюджету розвитку в даному механізмі, що є одним із ключових моментів інноваційної та інвестиційної діяльності в регіонах.

Мета статті полягає у теоретичному та практичному дослідженні питання інноваційно-інвестиційного розвитку регіонів з урахуванням специфіки регіонів та процедури управління фінансовими ресурсами бюджету.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційна та інвестиційна політика посідає чільне місце у стратегії соціально-економічного розвитку Чернівецької області. Місцевими перевагами для їх реалізації є вигідне економіко-географічне положення та наявність достатньо розвиненого кадрового та науково-технічного потенціалу.

Із метою встановлення ролі місцевих бюджетів у забезпеченні інноваційно-інвестиційного розвитку регіону передусім необхідно проаналізувати основні показники бюджету Чернівецької області за 2010–2014 рр., базуючись на матеріалах Депар-

таменту фінансів Чернівецької обласної державної адміністрації (табл. 1) [7].

Виходячи з наведених даних в табл. 1, можемо зробити висновок, що зростаючі загальні обсяги доходів (крім зменшення обсягу доходів місцевих бюджетів у 2014 р. на 40,1 млн. грн.) та зростання загального обсягу міжбюджетних трансфертів, вплинуло на зростаючу динаміку загального обсягу видатків бюджету області протягом періоду дослідження.

Зауважимо, що Чернівецька область є дотаційною, що пояснює таку значну питому вагу міжбюджетних трансфертів у його структурі, які забезпечують фінансування більше 2/3 потреб регіону.

Що стосується бюджету розвитку, то відповідно до Бюджетного кодексу України, для фінансування інноваційних та інвестиційних видатків місцеві органи влади у спеціальному фонді формують бюджети розвитку, капітальні видатки яких спрямовуються на: соціально-економічний розвиток регіонів; виконання інвестиційних програм; будівництво, капітальний ремонт та реконструкцію об'єктів соціально-культурної сфери і житлово-комунального господарства; будівництво та розвиток мережі метрополітенів; будівництво газопроводів і газифікацію населених пунктів; будівництво і придбання житла окремим категоріям громадян відповідно до законодавства; збереження та розвиток історико-культурних місць України та заповідників; придбання вагонів для комунального електротранспорту; розвиток дорожнього господарства; придбання шкільних автобусів та автомобілів швидкої медичної допомоги; комп'ютеризацію та інформатизацію загальноосвітніх навчальних закладів; інші заходи, пов'язані з розширенням відтворенням [1].

Так, у 2014 р. загальний обсяг бюджету розвитку зріс на 24,8% – з 100,6 млн. грн. до 174,9 млн. грн. Також збільшилася і його питома вага у загальному обсязі місцевих бюджетів – з 8,6% у 2012 році до 14,1% на кінець 2014 р. Більше того, порівняно з 2010 р. бюджет розвитку збільшився в понад шість разів, що є позитивним явищем, оскільки саме ресурси даного фонду використовуються для фінансування інноваційно-інвестиційної діяльності місцевих органів влади.

Проведемо детальний аналіз видатків місцевих бюджетів Чернівецької області шляхом порівняння планових та фактичних показників виконання бюджету, а також визначимо рівень виконання видатків бюджету, що є елементом контролю ефективності бюджетного планування.

Відповідний аналіз проведемо на основі зведеної звітності про виконання місцевих бюджетів

Таблиця 1

Динаміка основних фінансових показників бюджету Чернівецької області за 2010–2014 рр., млн. грн.

Показник	Роки					Відхилення (+/-) звітного періоду до			
	2010	2011	2012	2013	2014	2010 року	2011 року	2012 року	2013 року
Доходи місцевих бюджетів (без трансфертів із держбюджету)	944,8	1032,8	1164,4	1284,9	1244,8	88,0	131,6	120,5	-40,1
Обсяг бюджету розвитку місцевих бюджетів	27,1	52,2	100,6	140,1	174,9	25,1	48,4	39,5	34,8
Питома вага бюджету розвитку в загальному обсязі місцевих бюджетів, %	2,9	5,1	8,6	10,9	14,1	2,2	3,5	2,3	3,2
Видатки місцевих бюджетів, у т. ч.:	3132,5	3464,6	4101,6	4432,1	4712,0	317,5	653,1	330,5	279,9
офіційні трансферти	2133,1	1566,4	3025,1	3264,0	3522,3	-566,7	1458,7	238,9	258,3

Департаменту фінансів Чернівецької обласної державної адміністрації (рис. 1) [8].

Аналізуючи рис. 1, робимо висновок, що як планові, так і фактичні видатки бюджету області за 2010–2014 рр. мали тенденцію до зростання. Разом із тим спостерігається недофінансування видаткової частини бюджету області в середньому на 4–5%, що спричинено постійною нестачею фінансових ресурсів.

Окрім цього, така ситуація може бути зумовленою недосконалістю процесу бюджетного планування, зокрема в частині планування розпорядниками бюджетних коштів своїх видатків. Варто зазначити, що в 2011 р. спостерігався найбільший рівень виконання планових показників – 96,8%.

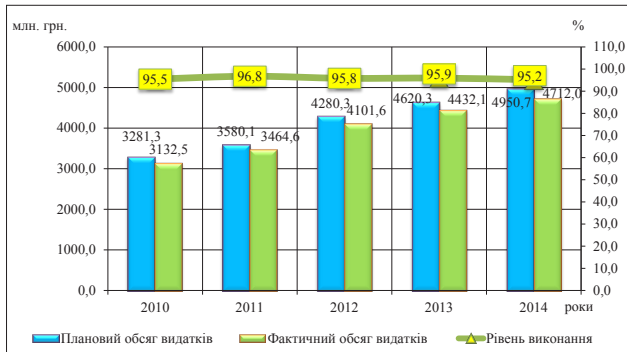


Рис. 1. Динаміка рівня виконання, загального обсягу планових та фактичних видатків бюджету Чернівецької області за 2010–2014 рр.

Порівняно з 2010 р. у 2014 р. фактично профінансовано видатків на 1579,5 млн. грн. (або на 50,4%) більше – 4712,0 млн. грн. Однак із року

в рік темпи зростання загального обсягу видатків сповільнюються. Так, у 2014 р. порівняно з 2013 р. вони зросли всього на 6,3% (279,9 млн. грн.), а в 2013 р. порівняно з 2012 р. – на 8,1% (330,5 млн. грн.).

Оцінити збалансованість місцевого бюджету та спрогнозувати ймовірність виникнення суттєвих диспропорцій між обсягом фінансування економічного розвитку і соціальної сфери, а також виявити актуальні проблеми, які перешкоджають ефективній реалізації регіональної бюджетної політики, можливо шляхом постатейного аналізу напрямів бюджетного фінансування.

Проаналізуємо дані щодо обсягу видатків бюджету Чернівецької області за 2011–2014 рр. за функціональною класифікацією (табл. 2).

Отже, наведені в табл. 2 дані свідчать про те, що за досліджуваний період спостерігається неоднозначна тенденція щодо обсягів фінансування більшості статей бюджетних видатків зведеного бюджету області. Так, попри зростання загального обсягу видатків із року в рік темпи зростання уповільнюються (від 118,4% у 2012 р. до 106,3% у 2014 р. порівняно з попередніми роками відповідно).

Однак, незважаючи на значні переваги, у ході комплексного дослідження інноваційно-інвестиційній сфері Чернівецької області було виявлено чимало проблем, які перешкоджають успішному функціонуванню економіки краю, серед яких можна виокремити такі:

– загальнодержавна нерозвиненість фінансової інфраструктури підтримки та стимулювання інноваційного та інвестиційного розвитку регіонів, що виражається в обмеженості та важкодоступності бюджетних ресурсів для фінансування регіональних проєктів;

Таблиця 2

Динаміка складу видатків бюджету Чернівецької області за 2011–2014 рр. у розрізі функціональної класифікації

Найменування статті видатків	Обсяг видатків				Абсолютне відхилення (+/-) звітнього періоду до			Відносне відхилення (%) звітнього періоду до		
	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2011 року	2012 року	2013 року	2011 року	2012 року	2013 року
Державне управління	134,3	137,8	144,9	151,3	3,6	7,0	6,4	2,7	5,1	4,4
Правоохоронна діяльність	4,9	5,7	6,1	6,9	0,8	0,4	0,8	15,7	7,6	13,5
Освіта	1199,1	1433,8	1534,3	1594,0	234,7	100,4	59,8	19,6	7,0	3,9
Охорона здоров'я	697,7	833,5	876,5	919,0	135,9	43,0	42,5	19,5	5,2	4,8
Соціальний захист	894,9	1092,6	1290,9	1427,9	197,8	198,3	137,0	22,1	18,1	10,6
ЖКГ	82,6	112,5	68,2	109,4	29,9	-44,3	41,2	36,1	-39,4	60,4
Культура і мистецтво	135,1	166,1	177,9	190,1	31,1	11,8	12,2	23,0	7,1	6,9
Засоби масової інформації	4,6	4,8	4,9	4,8	0,2	0,1	-0,1	3,4	2,8	-2,8
Фізична культура і спорт	27,5	30,5	30,6	32,0	3,0	0,0	1,4	11,0	0,1	4,7
Будівництво	123,9	116,6	45,1	44,7	-7,3	-71,5	-0,4	-5,9	-61,3	-0,9
Сільське, лісове і рибне господарство та мисливство	1,4	1,2	1,7	3,0	-0,2	0,6	1,3	-14,6	47,3	72,2
Транспорт, дорожнє господарство, зв'язок, телекомунікації	87,9	99,0	91,4	133,9	11,2	-7,7	42,5	12,7	-7,7	46,5
Інші послуги, пов'язані з економічною діяльністю	1,3	1,1	2,3	4,1	-0,2	1,2	1,8	-18,3	116,4	76,0
Охорона НПС	1,1	0,7	0,4	0,3	-0,4	-0,3	-0,1	-33,6	-36,7	-30,8
Попередження і ліквідація НС	9,6	3,4	5,2	7,8	-6,2	1,8	2,6	-64,9	52,9	50,6
Цільові фонди	22,5	23,2	16,6	13,6	0,7	-6,6	-3,0	2,9	-28,4	-17,8
Видатки, не віднесені до основних груп	33,6	37,8	134,3	65,4	4,1	96,6	-68,9	12,3	255,6	-51,3
Кошти, передані до інших бюджетів	1,7	1,2	0,8	3,7	-0,5	-0,4	2,9	-31,6	-33,7	369,0
Усього видатків	3464,6	4102,6	4432,1	4712,4	637,9	329,5	280,3	18,4	8,0	6,3

– малоефективна державна інноваційна та інвестиційна політика;

– збитковість значної частини промислових підприємств, що впливає на скорочення частки підприємств (менше 20% від загальної кількості), що здійснюють інноваційну діяльність;

– інноваційна інфраструктура області є функціонально неповною та недостатньо розвинутою, оскільки не охоплює системно і комплексно всі ланки та етапи інноваційного процесу, особливо на рівні підприємств, що зумовлює лише часткове задоволення попиту економіки регіону на найбільш актуальні науково-технічні розробки;

– високі трансакційні витрати, пов'язані з пошуком інформації про інноваційні розробки та партнерів у сфері комерціалізації технологій і винаходів, захистом прав інтелектуальної власності гальмують розгортання інноваційних процесів;

– зростання цін на сировину, відсутність замовлень на виготовлення продукції та ринків збуту готової продукції суттєво обмежують ресурсні можливості підприємств регіону щодо фінансування капітальних інвестицій від яких значною мірою залежить підвищення ефективності та прибутковості діяльності таких суб'єктів;

– незахищеність регіонального ринку від неконтрольованого ввозу імпортованих товарів у зв'язку з близькістю європейських товаровиробників, що зумовлює зниження конкурентоспроможності підприємств за ціновим фактором через постійне зростання тарифів на транспортні послуги, газ, електроенергію та паливно-мастильні матеріали тощо;

– низький рейтинг інвестиційної привабливості регіону, що впливає передусім на привабливість регіону щодо здійснення інвестицій із боку як вітчизняних, так і зарубіжних інвесторів;

– недосконала структура джерел фінансування інвестиційного та інноваційного розвитку регіону;

– вузька ресурсна база установ банків не дає змоги повною мірою використовувати кредитний механізм як дієвий інструмент впливу на соціально-економічний розвиток;

– місцеві бюджети області не є вагомим джерелом фінансування інвестиційної діяльності в регіоні через відсутність достатнього обсягу фінансових ресурсів та їх високу соціальну спрямованість (більше 80% від загального обсягу видатків).

Безумовно, стан інноваційно-інвестиційної сфери в регіонах перебуває у безпосередній залежності від стану макроекономічної ситуації в державі. Україна сьогодні опинилась перед надзвичайно складними проблемами: спад виробництва, інфляція, перманентне збільшення затрат та низька конкурентоспроможність на фоні швидкого розповсюдження збитковості підприємств значної кількості підприємств, стрімке зростання прихованого безробіття, зuboжіння переважно більшої частини населення, різке падіння купівельної спроможності та погіршення структури споживання. Ці явища гальмують постійність доходів підприємницького сектору, надходжень до державного та місцевих бюджетів України, збільшення поточних видатків, що в кінцевому підсумку зумовлює виникнення незбалансованості фінансових ресурсів, що сприяє розвитку кризових явищ у всіх секторах економіки.

Крім того, на нашу думку, суттєвою перешкодою на шляху до інноваційно-інвестиційного розвитку Чернівецької області є фактична відсутність великих промислових підприємств, спроможних

акумулювати значні обсяги фінансових ресурсів та вкладати їх у привабливі інвестиційні проекти, що відповідають стратегічним напрямкам соціально-економічного розвитку.

Досить гострим є питання фінансового забезпечення інноваційного розвитку, адже низькими залишаються обсяги державного замовлення на новітні технології, що не стимулює наукові організації розробляти такі наукові технології, а підприємства – впроваджувати їх із метою розвитку власного інноваційного потенціалу. Більше того, на сучасному етапі інноваційний сектор області характеризується зниженням активності, адже слабка розвиненість інноваційної інфраструктури та низька якість її функціонування зумовлюють високі трансакційні витрати, пов'язані з пошуком інформації про інноваційні розробки та партнерів у сфері комерціалізації технологій і винаходів, захистом прав інтелектуальної власності. Як наслідок – відсутність зв'язку між розробниками і споживачами інновацій, несформовані ринкові відносини та низький рівень конкуренції в інноваційній сфері.

Протягом 2010–2014 рр. менше 10% підприємств впроваджували результати інноваційної діяльності у виробництво, та з року в рік знижувалася рентабельність даної сфери діяльності, що спричиняє низький рівень зацікавленості організацій у фінансуванні інноваційних розробок.

Спираючись на результати проведених досліджень, можна стверджувати, що головні проблеми фінансового забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності в Чернівецькій області породжені недостатньою розвиненістю мережі фінансових інститутів, які є важливими постачальниками ресурсів на фінансовому ринку, що відображається на вагомій ролі самофінансування діяльності підприємств.

Так, у 2010–2014 рр. найбільшу питому вагу в загальному обсязі фінансових ресурсів, які спрямовують на інвестиційний розвиток області, займали власні кошти підприємств та організацій регіону. Враховуючи недосконалість менеджменту на підприємствах області та зацікавленість власників у швидкому отриманні максимальних прибутків, незначна їх кількість виділяє достатньо коштів на фінансування інвестиційної діяльності, не кажучи вже про здійснення розробок та досліджень.

Необхідно зауважити, що використання власних ресурсів для фінансування капітальних інвестицій не завжди є кращим для підприємства порівняно з іншими джерелами капіталовкладень, такими як позикові ресурси, адже, як відомо, відсотки, сплачені за кредитами, відносяться до валових витрат суб'єкта господарювання та зменшують базу оподаткованого прибутку, що безпосередньо впливає на зростання прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства і може слугувати джерелом реінвестицій.

Окрім того, залучення зовнішнього капіталу дає можливість реалізувати проекти, вартість яких перевищує поточні фінансові ресурси, але в перспективі може якісно поліпшити функціонування бізнесу. З іншого ж боку, зменшення податкових надходжень зумовлює скорочення дохідної спроможності державного, а також місцевих бюджетів регіону.

Тому для стимулювання інноваційно-інвестиційного розвитку регіону на державному та регіональному рівнях необхідно проводити таку інвестиційну політику, як б за рахунок збалансування

власних, залучених та позикових джерел фінансового забезпечення сприяла довгостроковому економічному зростанню.

Оскільки більшість підприємств працює збитково, а ті, що отримують прибуток, не поспішають ним ризикувати, для розвитку інноваційної діяльності доцільно активно розвивати банківський сектор у частині залучення цільових інвестицій вигідного вкладення вільних фінансових коштів підприємств, фінансування перспективних науково-технічних досягнень розробок.

Дослідження фінансового забезпечення інвестиційної діяльності в області показують, що останніми роками значно збільшилась частка коштів на індивідуальне житлове будівництво, що означає зменшення питомої ваги фінансових ресурсів, які виділяються на реалізацію інвестиційних проектів, які можуть принести довгостроковий економічний чи соціальний ефект для населення регіону.

Однак, ураховуючи скорочення реальних доходів населення протягом останніх років, існує загроза щодо зменшення їх схильності до споживання, а отже, власні заощадження населення краю не зможуть забезпечити виконання важливої функції щодо постачання ресурсів на фінансовому ринку.

Слід також зазначити, що не менш суттєвою проблемою фінансового забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку є незначна участь іноземних інвесторів в інноваційних та інвестиційних процесах, що пояснюється недостатньою привабливістю інвестиційного клімату регіону через слабкий розвиток інфраструктури, житла і побутового господарства, сфери ділових послуг (інформація, консультації, перепідготовка кадрів) у регіоні та недосконалість законодавства у сфері залучення іноземних інвестицій, що негативно впливають на обсяги залучення інвестиційних ресурсів з-за кордону.

В умовах сьогодення через високу соціальну спрямованість місцеві бюджети області не надають можливість фінансувати в достатніх обсягах та бути потужним джерелом для здійснення інвестицій та інновацій. Упродовж останніх років більша частина коштів була спрямована в невиробничу сферу, фонди соціального споживання, що використовуються переважно на оплату праці, соціальні виплати, відбувається різке зниження обсягів державних інвестицій у виробничі галузі – відмирають інвестиційні функції бюджетної системи, бюджети перетворюються у споживацькі. Отже, робимо висновки, що видатки бюджету Чернівецької області не спрямовані на структурну перебудову економіки, тому рушійним кроком у забезпеченні вирішення даних проблем має стати зростання видатків бюджету розвитку області.

Висновки. На жаль, реалії сьогодення засвідчують існування цілої низки проблем, що гальмують економічний і соціальний розвиток Чернівецької області, переважна частина яких розгортається через відсутність чітко окресленої інноваційної та інвестиційної регіональної політики, адже, як зазначає Н.І. Бундзеляк [2], під час формування інвестиційних ресурсів необхідно забезпечити проведення такої інвестиційної політики в регіоні, яка б сприяла забезпеченню потреби господарського комплексу у фінансуванні витрат на

інноваційну діяльність. При цьому характерною особливістю таких інвестицій є значне відтермінування отримання результатів від вкладання капіталу [5].

Незважаючи на невтішні рейтинги інвестиційної привабливості області, все ж спостерігаються деякі позитивні зрушення. Зокрема, суттєво вплинули на позитивні тенденції у сфері інвестування такі фактори, як створення механізму якісного обслуговування інвестора – «єдине інвестиційне вікно», покращання умов для ведення бізнесу в країні, зокрема зниження ставок оподаткування та запровадження податкових пільг для іноземних інвесторів (звільнення від сплати ввізного мита), скорочення кількості дозволів, ліцензій для ведення бізнесу, кількості видів господарської діяльності, які підлягають ліцензуванню, наближення системи технічного регулювання до європейської тощо [4].

Важливо зазначити, що фінансування інноваційно-інвестиційної діяльності повинно приносити синергетичний ефект, адже результати від здійснення вкладів та досліджень впливають на різні сфери та поширюються на інші регіони держави. Проте, на жаль, такого ефекту ще не досягнуто через недосконалість системи та відсутність довгострокових цілей регіональної інноваційно-інвестиційної політики.

Враховуючи те, що підприємства Чернівецької області забезпечують науково-технічний розвиток переважно за рахунок власних коштів, для створення умов ефективного розвитку економіки регіону пропонується активізувати інноваційну діяльність суб'єктів регіону завдяки впровадженню таких заходів:

- забезпечення інвестування інноваційної діяльності за пріоритетними напрямками розвитку регіону;

- сприяння залученню для формування інвестиційних ресурсів альтернативних форми і джерела інвестицій, наприклад створення інвестиційних фондів, венчурних фірм, промислово-фінансових груп;

- стимулювання діяльності кластерних утворень (аграрного, текстильного кластерів) і створення просторових утворень зі спеціальним режимом господарювання задля активізації в їх межах інноваційної діяльності, створення нових робочих місць тощо;

- здійснення державної інвестиційної підтримки інноваційної діяльності наукового сектора та інвестиційно «непривабливих» галузей, що надасть можливість забезпечити пропорційний розвиток економіки регіону [5].

Таким чином, коло проблем, які залишаються, потребує активного вирішення, застосування сучасних методів та інструментів менеджменту, залучення додаткових фінансових ресурсів із нових джерел, удосконалення фінансового механізму, розробки та практичної реалізації нової інноваційно-інвестиційної моделі розвитку Чернівецької області. Саме тому розробка напрямів удосконалення та розвитку системи інноваційно-інвестиційного розвитку регіону є важливим завданням. Для подолання існуючих проблем, які характерні для інноваційного та інвестиційного середовища області, важливо дослідити не лише позитивний вітчизняний досвід, але й зарубіжну практику регулювання даної сфери.

Список літератури:

1. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 р. № 2456-VI, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
2. Бундзеляк Н.І. Перспективи інноваційно-інвестиційного розвитку регіонів України / Н.І. Бундзеляк, М.С. Гикавчук // Інноваційний розвиток економіки України. – Дніпропетровськ : Гельветика, 2013. – 324 с.
3. Власова І.В. Фінансове забезпечення інноваційних проектів: значення та підходи до визначення / І.В. Власова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 3. – С. 70–74.
4. Воробйова О.І. Фінансове забезпечення інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва / О.І. Воробйова // Економіка и управление. – 2011. – № 5. – С. 18–24.
5. Денисюк Л.Г. Актуальні питання інвестиційного забезпечення Інноваційного розвитку регіону / Л.Г. Денисюк // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 3. – С. 135–136.
6. Ковтун Н. Теоретичні засади інвестиційного процесу й інвестиційної діяльності: співвідношення основних понять та категорій / Н. Ковтун // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – 2008. – № 101. – С. 25–29.
7. Рожко О.Д. Інноваційно-інвестиційна спрямованість бюджетної політики в Україні / О.Д. Рожко // Фінанси України. – 2011. – №1. – С. 64–72.
8. Офіційний сайт Чернівецької обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oda.cv.ua>

**Олексин А. Г.
Лысенко Ж. П.**

Буковинский государственный финансово-экономический университет

УПРАВЛЕНИЕ РАСХОДАМИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В КОНТЕКСТЕ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Резюме

Исследованы теоретические вопросы и практические аспекты управления расходами местных бюджетов в направлении инновационно-инвестиционного развития регионов с учетом особенностей развития территорий. Проведен анализ финансового обеспечения инновационно-инвестиционного развития Черновицкой области за счет бюджетных средств. Выявлены основные направления оптимизации использования средств бюджета области в контексте обеспечения благоприятного развития инноваций и привлечения инвестиций.
Ключевые слова: расходы бюджета, инновационно-инвестиционное развитие, бюджет развития.

**Oleksin A. G.
Lysenko Zh. P.**

Bukovyna State Finance and Economics University

LOCAL BUDGETS' COST MANAGEMENT IN CONTEXT OF INNOVATIONAL AND INVESTMENT REGIONAL DEVELOPMENT

Summary

Taking into account peculiarities of territory development the author examined theoretical questions and practical aspects of local budgets' cost management in the direction of regional innovational and investment development. The work analyzes financial support of innovational and investment development of Chernivtsi Region on account of the budget funds and it defines main directions of optimal use of the regional budget funds for supporting of favorable innovation and investment attraction.

Key words: budget expenses, innovational and investment development, development budget.

УДК 631.164.23

Петрюк М. В.

Національний університет біоресурсів і природокористування України

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ОЦІНКИ ВЕНЧУРНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

Досліджено фундаментальну складову частину механізму оцінки венчурного проєкту. Визначено та проведено класифікацію основних стадій розвитку продукту, компанії та ринку. Побудовано алгоритм швидкої оцінки венчурного проєкту в системі «продукт – компанія – ринок» для аграрного сектору України. Застосовано вдосконалений механізм оцінки доцільності венчурних інвестицій у проєкт «Перепелина ферма».

Ключові слова: венчурний проєкт, фундаментальний аналіз, механізм оцінки, аграрний сектор, венчурний капітал, інвестиції.

Постановка проблеми. У системі управління реальними інвестиціями оцінка ефективності венчурних інвестиційних проєктів є одним із найвідповідальніших етапів. Від того, наскільки

об'єктивно проведена ця оцінка, залежать строки повернення вкладеного капіталу, варіанти альтернативного його використання, додатковий потік операційного прибутку підприємства в майбут-

Список літератури:

1. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 р. № 2456-VI, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
2. Бундзеляк Н.І. Перспективи інноваційно-інвестиційного розвитку регіонів України / Н.І. Бундзеляк, М.С. Гикавчук // Інноваційний розвиток економіки України. – Дніпропетровськ : Гельветика, 2013. – 324 с.
3. Власова І.В. Фінансове забезпечення інноваційних проектів: значення та підходи до визначення / І.В. Власова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 3. – С. 70–74.
4. Воробйова О.І. Фінансове забезпечення інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва / О.І. Воробйова // Економіка и управление. – 2011. – № 5. – С. 18–24.
5. Денисюк Л.Г. Актуальні питання інвестиційного забезпечення Інноваційного розвитку регіону / Л.Г. Денисюк // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 3. – С. 135–136.
6. Ковтун Н. Теоретичні засади інвестиційного процесу й інвестиційної діяльності: співвідношення основних понять та категорій / Н. Ковтун // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – 2008. – № 101. – С. 25–29.
7. Рожко О.Д. Інноваційно-інвестиційна спрямованість бюджетної політики в Україні / О.Д. Рожко // Фінанси України. – 2011. – №1. – С. 64–72.
8. Офіційний сайт Чернівецької обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oda.cv.ua>

**Олексин А. Г.
Лысенко Ж. П.**

Буковинский государственный финансово-экономический университет

УПРАВЛЕНИЕ РАСХОДАМИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В КОНТЕКСТЕ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Резюме

Исследованы теоретические вопросы и практические аспекты управления расходами местных бюджетов в направлении инновационно-инвестиционного развития регионов с учетом особенностей развития территорий. Проведен анализ финансового обеспечения инновационно-инвестиционного развития Черновицкой области за счет бюджетных средств. Выявлены основные направления оптимизации использования средств бюджета области в контексте обеспечения благоприятного развития инноваций и привлечения инвестиций.
Ключевые слова: расходы бюджета, инновационно-инвестиционное развитие, бюджет развития.

**Oleksin A. G.
Lysenko Zh. P.**

Bukovyna State Finance and Economics University

LOCAL BUDGETS' COST MANAGEMENT IN CONTEXT OF INNOVATIONAL AND INVESTMENT REGIONAL DEVELOPMENT

Summary

Taking into account peculiarities of territory development the author examined theoretical questions and practical aspects of local budgets' cost management in the direction of regional innovational and investment development. The work analyzes financial support of innovational and investment development of Chernivtsi Region on account of the budget funds and it defines main directions of optimal use of the regional budget funds for supporting of favorable innovation and investment attraction.
Key words: budget expenses, innovational and investment development, development budget.

УДК 631.164.23

Петрюк М. В.

Національний університет біоресурсів і природокористування України

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ОЦІНКИ ВЕНЧУРНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

Досліджено фундаментальну складову частину механізму оцінки венчурного проекту. Визначено та проведено класифікацію основних стадій розвитку продукту, компанії та ринку. Побудовано алгоритм швидкої оцінки венчурного проекту в системі «продукт – компанія – ринок» для аграрного сектору України. Застосовано вдосконалений механізм оцінки доцільності венчурних інвестицій у проект «Перепелина ферма».
Ключові слова: венчурний проект, фундаментальний аналіз, механізм оцінки, аграрний сектор, венчурний капітал, інвестиції.

Постановка проблеми. У системі управління реальними інвестиціями оцінка ефективності венчурних інвестиційних проектів є одним із найвідповідальніших етапів. Від того, наскільки

об'єктивно проведена ця оцінка, залежать строки повернення вкладеного капіталу, варіанти альтернативного його використання, додатковий потік операційного прибутку підприємства в майбут-

ньому періоді [3, с. 58]. У переважній більшості випадків використовують такі методи, як обчислення чистої теперішньої вартості, внутрішня норма рентабельності, індекс прибутковості, тобто методи, які враховують фактор часу, і це зумовлює підвищений інтерес до них із боку українських підприємств. Більшість підходів до фінансової оцінки венчурних інвестиційних проектів ґрунтуються на дисконтуванні грошових потоків проекту [5, с. 117].

Розвиток ринку венчурного капіталу забезпечує розвиток перспективних та амбіційних проектів у всіх галузях економіки, у тому числі в аграрному секторі, тому актуальним залишається питання вибору методу оцінки привабливості сільськогосподарських венчурних інвестиційних проектів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед зарубіжних та вітчизняних учених найбільш відомими дослідниками даного питання є Г. Десмонд, Л. Лейфер, В. Глуценко, Є. Зражевець, П. Федорович, В. Андрійчук, А. Дамодаран, Т. Коллер, Т. Майорова, Г. Смирницький, Н. Чиркін, Н. Давиденко, О. Орлик, В. Федоренко. В їх роботах багато уваги приділяється саме фінансовим методам оцінки привабливості інвестиційних проектів, у тому числі й венчурних. Але недостатньо дослідженими залишаються підходи до оцінки, які дають змогу відсіяти проекти ще до етапу фінансової оцінки.

Мета статті полягає у побудові алгоритму для швидкої оцінки венчурного проекту в аграрному секторі в системі «продукт – компанія – ринок», який дасть змогу відсіяти проекти ще до стадії фінансового аналізу.

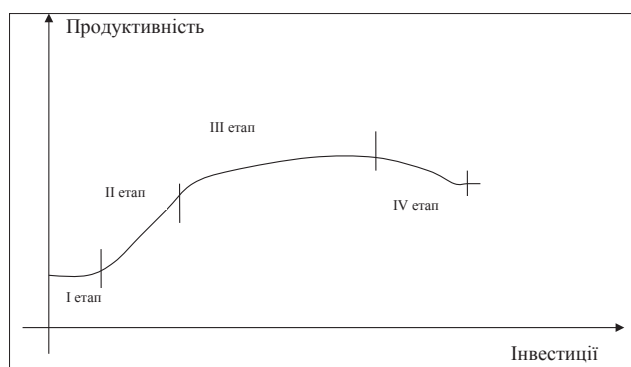


Рис. 1. S-модель розвитку продукту чи сервісу

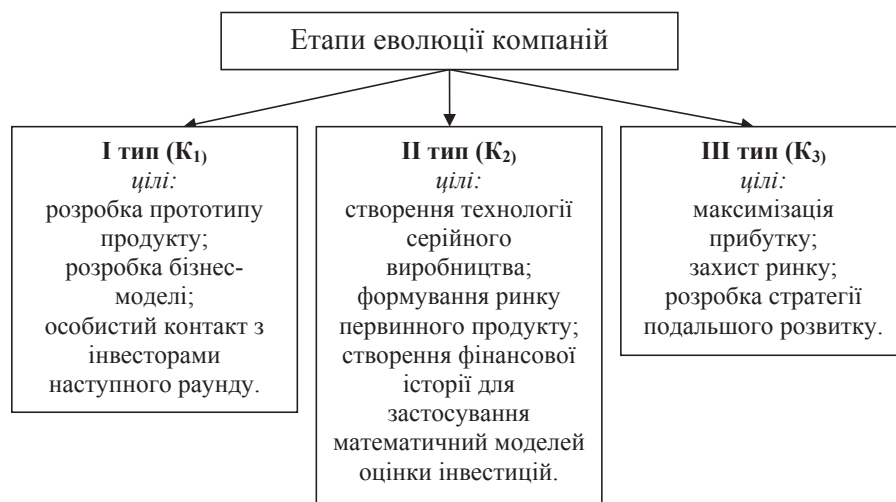


Рис. 2. Етапи еволюції компаній

Виклад основного матеріалу дослідження. Здійснюючи аналіз будь-якого венчурного інвестиційного проекту, ми пропонуємо проводити сукупний технічний (фінансовий) та фундаментальний аналіз. Під фундаментальним аналізом розуміємо комплекс дій, заснованих на вивченні різних факторів і сил, які впливають на цінні папери, товари, фірми, індустрії та економіку в цілому [6, с. 301; 4, с. 394]. До цих факторів належать:

- характеристика самого продукту чи сервісу;
- опис компанії з акцентом на менеджерів та основних експертів;
- дослідження ринку, для якого продукт розробляється;
- стан та тенденції розвитку галузі чи економіки країни в цілому.

Досліджуючи запропонований інвестиційний проект чи сам продукт (послугу), ми пропонуємо розглядати його з точки зору моделі S-кривої, яку наведено на рис. 1., де кожен з етапів характеризується певними особливостями.

За основу методу взято теорію квантово-економічного аналізу, яку розроблено та впроваджено на практиці науковцями А. Шнайдером, Я. Кацманом та Г. Топчішвілі [7]. Згідно з дослідженням, автори виділяють чотири етапи розвитку продукту:

I етап (Π₁) – продукт (послуга) є принципово новим товаром, або існуючим товаром, який використовує кардинально інший принцип дії (наприклад, новий високопродуктивний сорт зернових). На даному етапі існує лише дослідний зразок або обґрунтована ідея продукту, над якою ведуться роботи. З моделі S-кривої бачимо, що продуктивність залишається без змін, хоча інвестиції в проект зростають. Коли дослідний зразок товару (послуги) готовий і протестований у різних умовах, то проект переходить на II етап свого розвитку.

II етап (Π₂) – характеризується виходом товару (послуги) на ринок і завоюванням своєї ніші. Коли мінімальне функціональне ядро створено і нова технічна система якимось запроваджена, реалізуючи новий принцип дії, продукт переходить на другий етап свого технічного розвитку. Його продуктивність, або основний технічний параметр, зростає пропорційно вкладенню капіталу (у тому числі й інтелектуального). Коли потенційно можливі ресурси підвищення продуктивності вичерпані і за допомогою допоміжних пристроїв продукт доведено до максимуму можливої продуктивності і зручності, він переходить на третій етап.

III етап (Π₃) – продукт (послуга) перебуває на ринку як стабільна система до тих пір, поки не з'являється новий продукт I етапу, який реалізує новий механізм або має вищі показники. Тоді стара система переходить на IV етап розвитку.

IV етап (Π₄) – характеризується переходом продукту з розвинутої економічної системи до системи, що розвивається. Мова йде про використання продукту лише для якоїсь специфічної території або трансферу технологій між країнами. На четвертому етапі розвитку технічна система знижує свої технічні показники

з максимально можливих до тих, які необхідні тут і зараз.

Коли мова йде про можливість венчурного фінансування певного проекту, то необхідно також здійснити аналіз стану самої компанії, яка буде реалізовувати бізнес-ідею. А. Шнайдер і Я. Кацман пропонують поділ компаній на три типи розвитку, де критеріями поділу виступають цілі, які реалізуються [7]. Етапи еволюції компанії графічно зображено на рис. 2.

Аналіз розвитку самої компанії є важливим елементом дослідження функціональних зв'язків між етапом розвитку самого продукту (послуги) і компанією, яка його впроваджує. Після дослідження продукту та компанії запропонований метод передбачає дослідження ринків, де буде реалізовуватись продукт (послуга). Основним вихідним положенням дослідження є той факт, що новий продукт буде конкурувати не лише з існуючими гравцями на ринку за клієнтів, а й іншими ринками. Даний критерій не можна плутати з відсотками розподілу одного і того ж ринку між компаніями, що торгують на ньому. Для прикладу схематично зобразимо це на рис. 3.

Так, зі схеми бачимо, що в майбутньому виробнику м'яса птиці (нова технологія вирощування) потрібно конкурувати за клієнта не лише з іншими виробниками даного продукту, але й з виробниками інших продуктів та інших ринків, тому що людина схильна до споживання різних видів продукції.

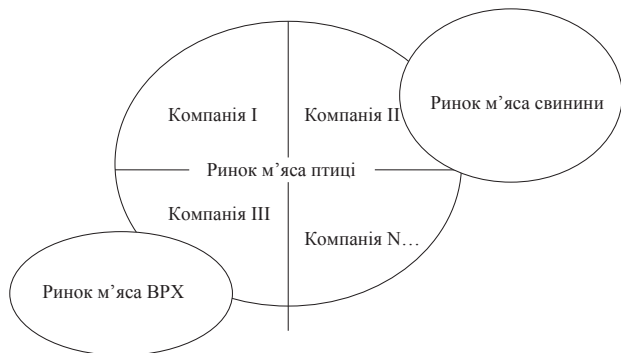


Рис. 3. Конкуренція за споживача в системі різних ринків та компаній

Крім того, різні ринки перебувають на різних етапах розвитку. Так, наприклад, ринок м'яса птиці краще розвинутий і ширше представлений, ніж ринок м'яса кролів чи осетрових в Україні, тому ми пропонуємо змінити класифікацію ринків, запроповану А. Шнайдером, і побудуємо класифікацію ринків, де основними характеристиками виступають цілі самого ринку, етапи розвитку компаній та етапи розвитку продукту, який запропоновано на досліджуваному ринку. Всі існуючі ринки розділимо на чотири типи:

- ринок нульового рівня (P_0);
- ринок першого рівня (P_1);
- ринок другого рівня (P_2);
- ринок третього рівня (P_3);

P_0 – це ще, по суті, неіснуючий чи дуже вузький ринок, оскільки товар для нього лише створюється. На ринку присутні окремі індивіди, які розробляються і пропонують дослідні зразки товару (послуги). Прикладом може бути ринок Інтернету кінця 90-х – початку 2000-х років. Основна задача цього ринку – звернути увагу потенційних покупців на новий продукт.

На P_1 уже існують окремі покупці, які платять за новий продукт (послугу), але водночас продовжують користуватися старим продуктом. Новим продуктом користуються лише першопрохідці, які виконують також рекламну функцію, оскільки, скоріше за все, нові покупці дізнаються про новий продукт саме від перших клієнтів. Функція ринку – створення бази покупців та утримання наявних клієнтів.

Основними характеристиками P_2 є масове зростання кількості користувачів та, відповідно, грошового потоку. Основними завданнями ринку є розширення та встановлення сталого попиту на товар (послугу).

На третій рівень розвитку ринок переходить лише тоді, коли новим продуктом (послугою) користуються всі клієнти незалежно від рівня доходу. Крім того, ведеться конкурентна боротьба з іншими ринками та пошук нових незайнятих ніш.

Розглядаючи бізнес-проект чи пропозицію про інвестування коштів, потрібно оцінювати поєднання етапів розвитку кожного складника (рис. 4).

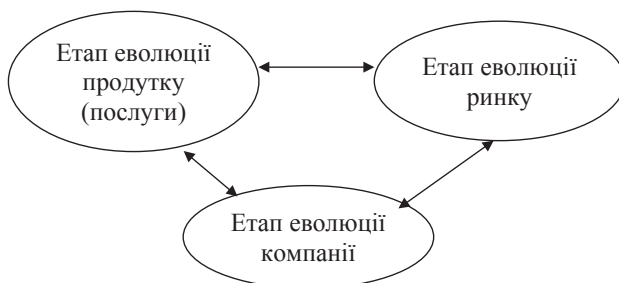


Рис. 4. Аналіз розвитку системи «продукт – компанія – ринок»

Можлива ситуація, коли аналіз кожного окремого елемента системи вказує на перспективність інвестицій, але потрібно зважати на їх взаємозв'язок. Так, на P_0 найбільший відсоток на успіх мають компанії рівня K_1 , тому що ринок формується під конкретний товар стадії Π_1 , який має лише певний обмежений контингент покупців. На P_1 найбільш ефективними вважаємо компанії K_2 , оскільки продукт таких компаній Π_2 готовий для презентації на швидкозростаючому ринку. Вихід компаній типу K_3 також можливий на ринок першого рівня, але за умови, що товар (послуга) створюється дочірньою компанією. На P_2 зазвичай представлені компанії K_2 і K_3 , які представляють товар Π_2 (Π_3). Вихід на ринок компанії першого рівня приведе до того, що її витіснять компанії, які давно займають свої ніші і мають більшу функціональну потужність. До кінця етапу III, представленого на рис. 1, на ринку залишаються компанії типу K_3 . На ринку другого рівня (P_3) можуть бути представлені лише компанії K_3 , всі інші проекти у 99% випадках будуть збитковими. Всі можливі описані вище поєднання системи «ринку – компанія – продукт» зобразимо у вигляді алгоритму прийняття рішень (рис. 5).

Вище ми не згадували про P_4 , з яким, як правило, працюють компанії K_2 , які не можуть через технічних причини перейти на вищий етап розвитку, і товар виробляється для обмеженої кількості клієнтів, що є, по суті, P_4 .

Ми пропонуємо використовувати систему для аналізу венчурних проектів в аграрному секторі України за розробленим алгоритмом, що дасть змогу відсіювати деякі бізнес-ідеї ще до етапу

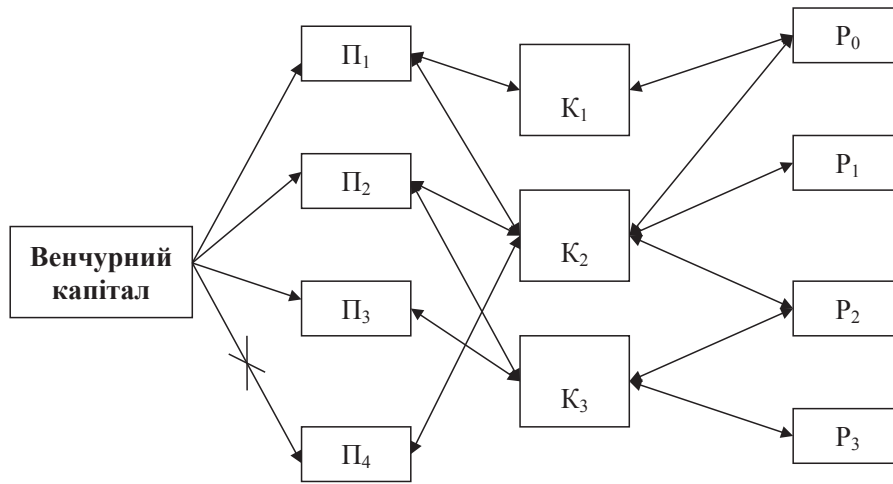


Рис. 5. Алгоритм прийняття рішень про доцільність інвестицій у системі «ринку – компанія – продукт»

Джерело: власні розрахунки автора

математичного аналізу. У цілому пропозиція для інвестора повинна задовольняти основні умови, зображені на рис. 6.

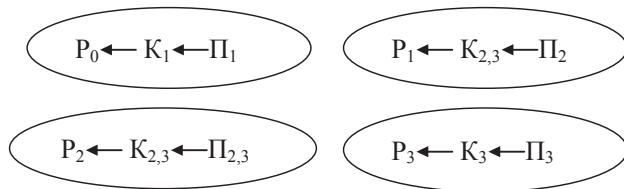


Рис. 6. Оптимальні поєднання етапів розвитку в системі «ринку – компанія – продукт»

Важливим фактором є також те, в якому стані знаходиться галузь чи економіка країни в цілому. Ризики виробництва і наявність попиту на нову продукцію чи послуги важко передбачити, оскільки вони сильно залежать від відповідності характеристики продукту потребам нового нерозвинутого чи неіснуючого ринку, стану економіки чи впливу тенденцій та інших факторів. Венчурний бізнес надчутливий до коливань в економіці: зазвичай ріст венчурного фінансування відбувається в період росту економіки, а спад викликає різке скорочення капіталопотоку [2, с. 241]. Крім того, на схильність венчурних інвесторів до фінансування певної галузі сильно впливає стан моди або, як його ще називають, «стадний інстинкт». У різні періоди фонди та приватні інвестори фінансували розвиток персональних комп'ютерів, біотехнологій, мультимедійних та веб-технологій,

розробку ліків та соціальних платформ, а в період буму «доткомів» багато інвесторів продовжували вкладати кошти в галузь, яка вже почала провалюватись.

Проведенні дослідження свідчать, що роль зміни циклів у венчурному бізнесі досить висока. Нові проекти та фонди, які були створені на зламі циклів, тобто під час спаду та перед періодом росту, мають більші шанси на успішну реалізацію, ніж проекти, що створювались в етапі буму венчурного фінансування певного напрямку. Крім того, погіршується якість відбору: у бум інвестори схильні фінансувати все підряд, а в

кризу тільки найкращі компанії знаходять інвестиції [1, с. 176].

Розглянемо використання даного підходу до оцінки венчурного інвестиційного проекту на прикладі взятого з інвестиційного порталу INVenture. Запропонований алгоритм аналізу венчурного проекту передбачає оцінку стадії розвитку продукту, компанії та ринку. Основні характеристики проекту наведено в табл. 1.

Цикл виробництва є повним і передбачає такі етапи: інкубація яєць; вирощування молодняка; утримання дорослої птиці; збір яєць і забій птиці; упаковка і доставка до кінцевого споживача.

Проведемо аналіз проекту «Перепелина ферма» за переліченими складниками та визначимо доцільність його реалізації. Оскільки яйця та м'яса продукція перепелів уже не є новим товаром чи товаром, який тільки вийшов на ринок, то віднесемо його до групи P_3 , тобто третього етапу розвитку продукту, який перебуває на ринку як стабільна система. Як зазначено в описі проекту, підприємство лише створюється і перебуває на стадії становлення та пошуку інвесторів, тому віднесемо таку компанію за розвитком до категорії K_1 .

Аналіз ринку виробництва яєць і м'яса птиці, за даними НДІ птахівництва України, забезпечений на 20–30% від загального потрібного рівня. Крім того, ринок в Україні вже давно створений і на ньому ведеться конкурентна боротьба. Тобто це є класичний третій рівень (P_3) розвитку ринку, коли новим продуктом (послугою) користуються всі клієнти незалежно від рівня доходу.

Тобто даний проект можна представити в системі «ринку – компанія – продукт» як $P_3 \leftarrow K_1 \leftarrow P_3$. Концепція проекту «Перепелина ферма» не задовольняє оптимальних умов, наведених на рис. 6, оскільки компанія, яка знаходиться на стадії становлення, не може виробляти продукт і представляти його на ринку, що давно сформувався, на якому ведеться конкурентна боротьба. Ми вважаємо, що в такому вигляді проект не варто надавати фінансовій оцінці, оскільки навіть за позитивного результату, компанії буде важко зайняти свою нішу і завоювати клієнтів. Водночас проект може бути розглянутий як підрозділ існуючої компанії, яка перебуває на рівні розвитку не менше K_2 , оптимально – K_3 .

Висновки. Отже, метод фундаментального аналізу базується на застосуванні розробленого алго-

Таблиця 1

Венчурний інвестиційний проект «Перепелина ферма»

Галузь	Сільське господарство
Ціль	Створення с/г підприємства з вирощування перепелів для виробництва яєць і м'ясної продукції
Стратегія	Просування екологічно чистих продуктів харчування.
Стадія проекту	Рання стадія (Early Stage)
Розмір інвестицій	470 000 USD
Період окупності	2

Джерело: складено на основі [7]

ритму прийняття рішень про доцільність інвестицій у системі «ринок – компанія – продукт», де кожному з елементів системи присвоєні певні критерії. В основі моделі аналізу лежить твердження, що запускаючи продукт чи послугу певного рівня, потрібно також аналізувати етапи розвитку, на яких перебуває компанія, яка здійснює запуск, та ринок, на якому буде представлено продукт. Рішення про доцільність фінансування проекту приймається, якщо виконується одна із таких умов: $P_0 \leftarrow K_1 \leftarrow P_1$, $P_1 \leftarrow K_{2,3} P_2$, $P_2 \leftarrow K_{2,3} P_{2,3}$, P_3

$\leftarrow K_3 \leftarrow P_3$. Попередній аналіз проекту дасть змогу за допомогою розробленого алгоритму відсіювати бізнес-ідеї в аграрному секторі ще до етапу математичного аналізу.

Практичне застосування методу свідчить про його життєздатність і значущість для аналізу реальних венчурних інвестиційних проектів аграрного сектору України. Механізм оцінки може бути застосований як складова частина базової оцінки привабливості та перспективності венчурних проектів.

Список літератури:

1. Амосов Ю.П. Венчурний капіталізм: от истоков до современности / Ю.П. Амосов. – СПб. : РАВИ, 2004. – 409 с.
2. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов / А. Дамодаран ; пер. с англ. ; 5-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 1340 с.
3. Боярко І.М. Інвестиційний аналіз / І.М. Боярко, Л.Л. Гриценко. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 400 с.
4. Гриньова В.М. Інвестування : [підручник] / В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Т.І. Лепейко, О.П. Коюда. – К. : Знання, 2008. – 458 с.
5. Давиденко Н.М. Аналіз інвестиційних проектів : [навч. посіб.] / Н.М. Давиденко – Київ : Компринт, 2015. – 378 с.
6. Майорова, Т.В. Інвестиційна діяльність : [навч. посіб.] / Т.В. Майорова. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 376 с.
7. Наука побеждает в инвестициях, менеджменте и маркетинге / А. Шнейдер, Ph.D., Я. Кацман, Г. Топчишвили [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://lib.ru/ECONOMY/INWESTICII/for_winners.txt
8. Инвестиционные предложения: инвестиционные проекты, стартапы, продажа бизнеса «Перепелиная ферма» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://inventure.com.ua/investments/perepelinaya_ferma
9. Singer J. Introduction to venture capital: Private Equity Guidebook / J. Singer. – EVCA. – 2007. – 254 p.

Петрюк М. В.

Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ОЦЕНКИ ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ

Резюме

Исследована фундаментальная составляющая механизма оценки венчурного проекта. Проведена классификация основных стадий развития продукта, компании и рынка. Построен алгоритм быстрой оценки венчурного проекта в системе «продукт – компания – рынок» для аграрного сектора Украины. Применен усовершенствованный механизм для оценки целесообразности венчурных инвестиций в проект «Перепелиная ферма».

Ключевые слова: венчурный проект, фундаментальный анализ, механизм оценки, аграрный сектор, венчурный капитал, инвестиции.

Petriuk M. V.

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

IMPROVEMENT OF THE EVALUATION MECHANISM FOR VENTURE INVESTMENT PROJECTS IN AGRICULTURAL SECTOR

Summary

In the article the "fundamental" component of the assessment mechanism of venture project is researched. Defined and organized the classification of the main product stages development, the company and the market development. Algorithm is constructed for rapid assessment of venture project in the system "product-company market" for Ukraine's agricultural sector. Applied advanced mechanism to assess the feasibility of venture capital investment in the project "Quail farm".

Key words: venture project, fundamental analysis, assessment mechanism, the agricultural sector, venture capital, investments.

УДК 336.72

Примостка О. О.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО БАНКІНГУ

Досліджено походження та сутність терміну «соціальний банк», запропоновано періодизацію розвитку соціального банківництва у світі. Ідентифіковано та описано принципи діяльності соціальних банків. Проаналізовано місії соціальних банків та кредитних спілок та відповідні напрями кредитування соціальних банків.

Ключові слова: соціальний банкінг, етична банківська справа, принципи соціального банкінгу, періодизація соціального банківництва.

Постановка проблеми. Стрімке проникнення інтерактивних технологій у суспільне життя кардинально вплинуло на базові підходи до традиційних принципів банківської діяльності. Нині клієнти очікують, що банк буде забезпечувати їх у режимі реального часу фінансовою інформацією і надавати послуги цілодобово, спонукаючи фінансові інститути реагувати адекватними рішеннями. Отже, у моделі соціального банкінгу клієнт вирішує, як взаємодіяти з банком, а останній, своєю чергою, повинен адаптуватися, щоб гарантувати покриття всіх каналів зв'язку. Термін «соціальний банкінг» використовується для визначення стійкості діяльності банківської установи та охоплює банківську діяльність, що проводиться по каналах соціальних мереж або соціального кредитування, таких як рівний-рівному (P2P-кредитування).

Фінансова та економічна криза 2007–2010 рр. охопила США, Європу і весь світ, у результаті чого соціальне банківське та соціальне фінансування набули популярності серед клієнтів банків Європи, які показали зростання більш ніж на 20% в рік і подвоєння активів за період кризи. Ефективність соціальних банків пояснюється усвідомленням клієнтами банків, що соціальне банківське фінансування є менш спекулятивним і більш відповідальним. У період після кризи багато хто бачить соціальні банки як менш егоїстичні і більш суспільно прогресивні порівняно з традиційними банками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей історичного аспекту розвитку соціального банкінгу присвячено значну кількість робіт вітчизняних та зарубіжних учених. Найбільш вагомий внесок було зроблено зарубіжними вченими: О. Вебером, С. Ремером, Дж. Мулганом, Г. Ніколосом, Дж. Еклесом, Д. Салтманом та Да Сільва.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У зазначених дослідженнях не повною мірою розкриті питання історії розвитку соціальних банків, що потребує подальших наукових пошуків.

Мета статті полягає у дослідженні категорії «соціальний банкінг» із позицій історичного розвитку в системі економічної науки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціальний банк інвестує в життєздатні та стійкі проекти підприємств і не має на меті максимізацію прибутку, а надає перевагу раціональній стійкості і етичним принципам [1]. Банк є соціальним (етичним), якщо пропонує продукти і послуги, пов'язані з соціальним банкінгом, такі як кредити на соціальне підприємництво, проекти з відновленої енергії або соціальний корпус. На відміну від звичайних банків, соціальні банки надають кредити для того, щоб створити соціальні або еко-

логічні переваги для громади, отже, дотримуються принципів соціального фінансування. Відповідно до положень Глобального альянсу з питань цінності банківської діяльності (GABV), соціальний банкінг базується на таких принципах:

1. Триєдиний підхід до побудови бізнес-моделі банку (потрійний принцип «для людей, прибутку і планети»).

2. Діяльність для реального сектора економіки і створення сприятливих умов для нового типу бізнес-моделей для задоволення потреб обох сторін.

3. Довгострокові відносини з клієнтами і пряме розуміння їх економічної діяльності та пов'язаних нею ризиків.

4. Довгострокова діяльність, самодостатність та стійкість до зовнішніх загроз.

5. Прозорий та інклюзивний стиль побудови системи управління.

6. Всі ці принципи повинні бути включені до кодексу корпоративної культури банківської установи [2].

Соціальне фінансування, особливо мікрофінансування, є напрямом соціального фінансування, відомого як ринок кредитування, що в змозі боротися з бідністю [3], тому установи мікрофінансування переважно розташовані в країнах, що розвиваються.

В останні роки у промислово розвинених країнах соціальні банки продемонстрували вражаюче зростання щодо розміру їх балансів і частки ринку [4]. Соціальний банкінг розвивався з плином часу, незважаючи на те, що він має довгу та успішну історію, його актуальність значно зросла у період після останньої фінансової кризи.

Перші соціальні банки були засновані в Італії в XVI ст. Їх первинне призначення полягало в тому, щоб стати посередником між тими, хто заощадує гроші, і тими, хто потребує коштів для розвитку мануфактур (табл. 1).

У XIX ст. банківська діяльність почала набувати форму кооперативних банків або кредитних спілок, і, отже, було закладено основу для формування моделі діяльності сучасних сталих та етичних банків, фінансових кооперативів і кредитних спілок. Кредитні спілки до цього часу відіграють значну роль на фінансовому ринку як фінансовий посередник та забезпечують підприємства, особливо малі і середні, необхідним капіталом. Вони заклали основу для сучасного комерційного кредитування. Причиною виокремлення таких фінансових посередників, як кредитні спілки та фінансові кооперативи, є те, що вони засновані на принципах, які пізніше почали використовуватися як критерії стійкості. До основних принципів діяльності кредитних спілок прийнято відносити високий рівень суспільних зв'язків, демократичність прийняття рішень та підтримку

Таблиця 1
Періодизація соціального банківництва

№	Історичний період	Прояви соціального банкінгу
1	XVI століття	Італійські банки, основою діяльності яких були етичні та релігійні погляди та переконання щодо необхідності підтримки місцевої громади та мануфактур
2	XIX століття	Кредитні спілки та кооперативні банки, діяльність яких була спрямована на підтримку середнього класу та дрібних підприємців
3	70-ті роки XX століття	Етичні банки були створені з метою розробки та впровадження альтернативних моделей фінансування та банківської діяльності для задоволення всезростаючих суспільних вимог щодо етичності
4	80-ті роки XX століття	Внутрішній менеджмент, спрямований на захист навколишнього середовища та екологічно спрямований ризик-менеджмент
5	90-ті роки XX століття	Пошук можливостей стабільного інвестування за допомогою фондів взаємного фінансування
6	2000 рік	Карбонова економіка та відповідальне інвестування

місцевої громади та економіки. Після політичних хвилювань в 1960-ті роки виникли перші дискусії з приводу екологічних і соціальних обов'язків бізнесу та соціальних банків зокрема. Соціальні банки почали використовувати деякі принципи роботи кредитних спілок та кооперативів у своїй діяльності та додали етичні принципи до корпоративних кодексів. Зі збільшенням ціни на енергоносії, з одного боку, і нові екологічні норми, з іншого, банки стали більше приділяти увагу проектам, спрямованим на оптимізацію використання енергетичних та водних ресурсів. Водночас нові екологічні норми почали сильніше тиснути на відповідальність бізнесу щодо його впливу на навколишнє середовище. Починаючи приблизно з 70-х років XX ст. швидко прийняття інтерактивних технологій перетворило світовий банківський сектор. Нині клієнти чекають, що банк буде забезпечувати їх фінансовою інформацією в режимі реального часу і надавати банківські послуги цілодобово, без вихідних або свят.

На Заході термін «соціальний банкінг» зародився як синонім банківських інвестицій у «стабільний розвиток» (sustainable investing). Інвестиції в суспільно корисну справу і на мінімізацію впливу людини на навколишнє середовище набули популярності в США і Західній Європі ще в 50-ті роки минулого століття. Сьогодні акцент робиться на інвестиційний підхід, який розглядає екологічні, соціальні та управлінські фактори нарівні з прибутком під час вибору інвестиційних проектів.

Спільні ризики для представників фінансового сектора як кредитора і інвестора спонукало їх до об'єднання зусиль у напрямі популяризації концепції екологічного бізнесу. Після того як в основі ведення бізнесу стали питання управління витратами і ризиками, пов'язаними з екологічними проблемами, фінансовий сектор ініціював вивчення можливостей для ведення бізнесу в економіці із сталим розвитком. Таким чином, із початку 1990-х років були запущені сервіси, націлені на стійкість, зокрема взаємні фонди, індекси та інші фінансові продукти, і відтоді їх частка на ринку росте. Вони змінили сутність фінансових продуктів і послуг, реінтегрувавши до них нефі-

нансові питання, проблематику щодо навколишнього середовища та стійкості процесів прийняття фінансових рішень і розробки інноваційних продуктів. Іншою подією, яка суттєво вплинула на фінансовий сектор, стало введення в дію Кіотського протоколу щодо пом'якшення наслідків зміни клімату, тому що були необхідні фінансові інструменти для зниження викидів вуглецю в атмосферу, фінансовий сектор займався створенням продуктів і послуг, спрямованих на скорочення викидів вуглецю і фінансування проектів у рамках Кіотського протоколу.

В Індії історія кооперативних банків почалася в 1904 р., коли був прийнятий Закон «Про кооперативні кредитні товариства». Таким чином, соціальні банки – не нова концепція, а скоріше ідея, яка мала довгу історію у глобальному масштабі. Відмінною рисою соціального банкінгу є те, що поряд з отриманням прибутку від діяльності соціальний банкінг має на меті підтримку соціально важливих проектів, які забезпечать сталий розвиток громади. Соціальний банкінг також дбає про місцеві громади, роблячи свій внесок у добробут громади і забезпечуючи конгруентність її діяльності з більш широкими цілями суспільства. Соціальні банки не заохочують і не співпрацюють із підприємствами, які завдають шкоди екосистемі і не підтримують проекти з відсутністю компоненту щодо природоохоронної практики. Соціальний банкінг прагне чітко зрозуміти вимоги клієнтів і розвивати продукти, які найкраще підходять для їх потреб. Вони працюють у напрямі розробки моделі технології надання позикових коштів, спрямованих на зниження витрат на надання послуг і збільшення рівня доступності кредитних ресурсів для широких кіл економічних суб'єктів. За рахунок розширення охоплення і проникнення банків соціальний банкінг намагається зробити банківські послуги доступними для маргінальних верств суспільства.

Більшість соціальних банків вийшли з кризи не тільки неушкодженими, але набагато сильнішими і більшими, ніж вони були раніше. І на відміну від своїх звичайних конкурентів, жоден із соціальних банків не використовував державних коштів. Це все більше і більше привертає до себе інтерес не тільки клієнтів, які шукають безпечні способи вкласти свої кошти, а й звичайні банки, які починають розуміти потенціал більш соціально орієнтованого підходу до банківської діяльності.

Сталий банківський бізнес, як і керовані інвестиції, спрямовані на соціальні проекти та проекти, які впливають на навколишнє середовище інвестицій, як явище виникли приблизно в 1950-х роках. На сучасному етапі акцент робиться на стійке інвестування – визнаний інвестиційний підхід, який ураховує екологічні, соціальні та управлінські (ESG) фактори під час вибору та управління портфелями. У 2014 р. стійкі інвестиційні активи становили третину всіх професійно керованих активів у всьому світі. Цей ринок продовжує рости як в абсолютному, так і у відносному вираженні. Глобальні інвестиції в стійкі активи становили в 2014 р. 21,4 трлн. дол. США. Швейцарія стала одним із лідерів ринку, показуючи середнє щорічне зростання майже на 30% керованих стійких інвестиційних продуктів за останнє десятиліття.

Соціальний банкінг хоча і займає невелику долю у банківському секторі, це успішна бізнес-модель із позитивним впливом на стійкий розви-

ток [3]. Соціальні банки ведуть бізнес виключно з урахуванням «позитивного впливу». У цьому розумінні соціальний банкінг часто використовується як синонім поняттям стійкого, етичного або альтернативного банківського бізнесу. За своєю сутністю соціальні банки пропонують виключно фінансові продукти і послуги, які позитивно впливають на суспільство, навколишнє середовище або забезпечують сталий розвиток.

Типові продукти соціальних банків спрямовані на кредитування громад із більш низькими доходами, а також допомагають підтримувати соціально орієнтовані сектори економіки, такі як органічне сільське господарство або поновлювані джерела енергії. Крім того, соціальні банки ініціювали «екологізацію» традиційних банківських продуктів, таких як соціально «зелені» інвестиційні фонди [3]. У цьому значенні більшість банківських продуктів і послуг соціального банку можна охарактеризувати як звичайні банківські продукти і послуги із соціальною або етичною спрямованістю. Хоча відмінності від звичайних банків щодо пропонованих продуктів і послуг не настільки значні, зокрема, вони знаходяться в площині пошуку та виокремлення конкретного типу клієнта, який створює суттєву різницю між звичайними і соціальними банками. Звичайно, деякі з інноваційних продуктів і послуг, уведені соціальними банками, приймаються традиційними банками і стають усе більш популярними у клієнтів традиційних банків, які також починають пропонувати продукти та послуги із зазначенням, що останні є «стійкими» або «соціально відповідальними».

Таким чином, головний «унікальний пункт продажу» соціальних банків – надання виключно стійких і соціально відповідальних продуктів і послуг. Більшість соціальних банків зуміли стабільно зростати впродовж більшої частини своєї історії, вони продемонстрували, що інший спосіб ведення банківської справи може прагнути не тільки до максимізації фінансового прибутку, а й для позитивного соціального та впливу на навколишнє середовище.

Ще один аспект соціальної банківської діяльності – соціальне кредитування, також відомий як рівний-рівному (P2P-кредитування). Цей сектор злетів у результаті фінансової кризи, коли традиційні кредитори перестали надавати певні фінансові продукти, і це стало більш важким як для споживачів, так і для дрібних підприємств для отримання кредитів на незабезпеченій основі. Технологічні розробки в даний час також дають людям змогу спілкуватися в Інтернеті, щоб робити бізнес один з одним, у результаті чого швидко розвивається сектор P2P. Світовий ринок P2P-кредитування в 2014 р. був оцінений в 24 млрд. дол. США і може зрости до 290 млрд. дол. США до 2020 р., згідно зі звітом Morgan Stanley [5]. Таке швидке зростання, ймовірно, виклике підвищений тиск регулюючих органів, особливо через ризики, пов'язані з відмиванням грошей і фінансуванням тероризму, що може знизити його експонентну швидкість росту. Інші фактори, які можуть стримувати його зростання – більш високі процентні ставки, економічний спад і пошарпані відносини з банками. «Три типи соціального банкінгу, описані вище, безумовно, тут, щоб залишитися, навіть якщо шлях ми інвестуємо або взаємодіяти, швидше за все, продовжить розвиватися в найближчі роки», – говорить Тцлке. «Підключення людей по всьому світу з метою комунікації

або здійснення фінансових операції, таких як P2P, має величезний нереалізований потенціал», – підсумовує він [6].

У 2009 р. була створена спеціалізована організація «Глобальний альянс з питань цінності банківської діяльності» (GABV). У 2010 р. до складу GABV входило 13 банків-членів із загальним обсягом активів 26,6 млрд. дол. У 2014 р. до складу організації входило вже 25 членів із балансом понад 50 млрд. дол. Загальна сума кредитів і загальні доходи значно збільшилися в період з 2009 по 2013 р. із щорічним темпом зростання кредитного портфеля на 9% і загальних доходів – на 8%. У середньому кредитний портфель збільшився на 19,7% – до 50 млрд. дол. у 2014 р. порівняно з 2012 р. [3].

Очевидно, що загальна доля соціального банкінгу, як і раніше, незначна, але темпи зростання кредитного портфелю, активів, депозитів та власного капіталу – надвисокі [7]. Таким чином, соціальні банки здатні вирішувати завдання, збільшуючи свій бізнес. Соціальні банки можуть показати значні темпи зростання, які частково засновані на дотриманні корпоративної етики (табл. 2).

Таблиця 2

Місії соціальних банків та кредитних спілок

Назва установи	Місія
Альтернативний банк Швейцарії	Акцент на етичні принципи замість зорієнтованості на отримання прибутку
Кредитна спілка «Афініті»	Зростання економіки та благоустрою членів
Кредитна спілка «Асоціація»	Надання доступних фінансових послуг із метою підвищення благоустрою членів, найнятих робітників та громади
Банк «Етика»	Надання прозорих та відповідальних послуг з управління фінансовими активами
Банк «Довіра»	Мікрофінансування
Кредитний кооператив	Кредитування організацій «соціальної економіки»
Банк «Розвиток чистої енергетики»	Створення стійкого та енергоефективного майбутнього шляхом надання конкурентних та інноваційних фінансових послуг
Банк «Нові ресурси»	Стійкість у всьому, що робить банк: кредитуванні, поточних операціях та депозитній діяльності
Банк «Схід сонця»	Кредитування організацій «соціальної економіки»

Аналіз наведених місій банків свідчить про те, що соціальні банки ведуть свій бізнес, керуючись принципами надання фінансових послуг, які відрізняються від традиційних банківських операцій, і зорієнтовані на громадський або екологічний вплив, а не тільки принципом отримання та максимізації прибутку. Діяльність соціальних банків відрізняється від діяльності звичайних банків, що підтверджується аналізом відмінностей у секторах фінансування і типів проектів соціальних банків (рис. 1).

Отримані результати свідчать про те, що соціальні банки фінансують проекти у низці секторів, пов'язаних зі сталим розвитком. Мікрофінансування бізнесу здійснюється найчастіше, кредити та іпотека на житло надаються 17% банків, фінансування проектів із підтримки та вдосконалення навколишнього середовища і поновлюваних джерел енергії становить 16%. На відміну від звичайних банків, діяльність підприємств-пози-

чальників у цих секторах відображають основні цілі соціальних банків і вказують, що ці банки призначені для підтримки соціальних проблем та сталого розвитку.

Як правило, соціальні банки використовують звичайні, переважно не спекулятивні фінансові продукти і послуги, а відрізнити від звичайних банків через своїх клієнтів. Деякі з банків, однак, є досить новаторськими щодо об'єднання різних видів фінансування, які походять із різних джерел, таких як об'єднання гарантії за рахунок кредитів з інших джерел.

У більш широкому розумінні «зелені» облигації і соціальні облигації являють собою продукти, які знайшли своє місце на фінансовому ринку протягом останніх трьох років. «Зелені» облигації – це цінні папери з фіксованим доходом залучення капіталу для проектів з екологічною спрямованістю, такими як розбудова зеленої інфраструктури або проектів із використання поновлюваних джерел енергії. У 2014 р. Європейський інвестиційний банк надав 500 млн. євро на фінансування проєкту «Зелений зв'язок». Іншими емітентами є Міжнародна фінансова корпорація (IFC), Nikko, Південнокорейський експортно-імпортний банк, «Експорт Канада» і шведський SEB. У 2013 р. «зелені» облигації були випущені і підписані на глобальному рівні на суму 10 млрд. дол.

Соціальний вплив облигацій є ще однією новою подією у сфері соціальних фінансів, яка спрямована на досягнення соціального ефекту [8]. Одним із прикладів використання соціальних облигацій є фінансування програми дій, яка має на меті поліпшення соціальних умов, тобто наставництво і співпрацю з колишніми ув'язненими з метою запобігання повторним правопорушенням. Приватним інвесторам повертають інвестиції зі сплатою відсотків за рахунок зниження урядових витрат, які виникли в межах кредитування соціальної програми. Отже, соціальні та екологічні фінансові установи знаходять вільні ніші на фінансовому ринку.

Діяльність соціальних банків також потребує дослідження ефективності власних проєктів, але вимірювання впливу соціальних банків на економіку є складним й неоднозначним процесом. Через непрямий вплив банків за рахунок фінансування клієнтів із позитивним або негативним впливом на сталий розвиток як вимір і розподіл впливів не так легко провести. Проте такі організації, як Глобальний вплив інвестування мережі з індикатором

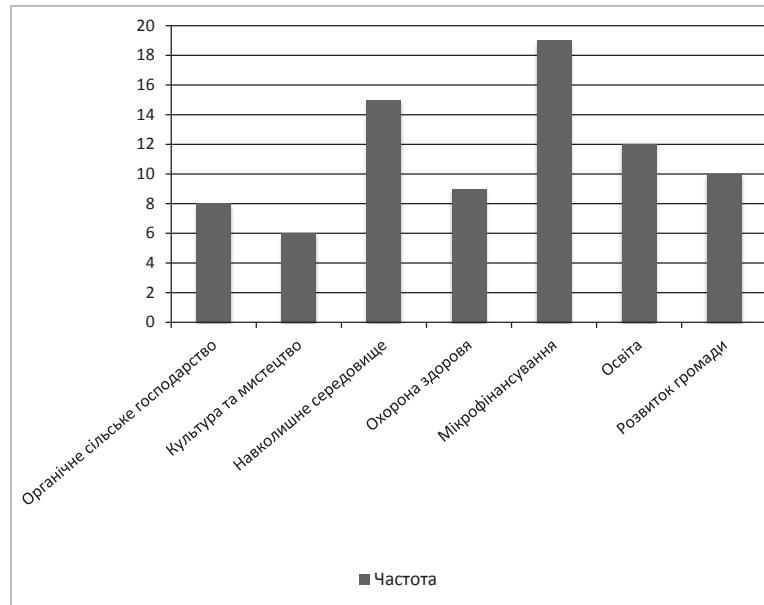


Рис. 1. Напрями кредитування соціальних банків у 2014 р.

системи IRIS, [9], а також Глобальний альянс по банківській діяльності по цінності з новою збалансованою системою показників, яка була застосована Credit Cooperatif [10] і таке поняття, як соціальна віддача на інвестиції, прагнуть вирішити цю проблему, і може бути модель, яка буде адаптована за допомогою звичайних банків.

Інші соціальні банки, такі як Vancity, використовують комплексний підхід до звітності. Інтегрована звітність поєднує в собі фінансову і нефінансову ефективність організації в одному звіті [11]. Крім того, він використовує показники, які підключаються як, наприклад, скорочення викидів парникових газів на інвестований долар. Хоча інтегрована звітність все ще є новою, вона вже запроваджена деякими фірмами і соціальними банками і веде до створення більш зрозумілої і прозорої політики соціального банкінгу [12].

Висновки. Соціальний банкінг є відносно новим напрямом інноваційної діяльності банків, але вельми перспективним, про що свідчить статистика. Соціальні банки роблять акцент у своїй діяльності на сталість розвитку громади та екологічну складову інвестиційних проєктів. У світлі погіршення світової екологічної ситуації діяльність соціальних банків фокусується на стійкому інвестуванні, що є визнаним інвестиційним підходом, який ураховує екологічні, соціальні та управлінські (ESG) фактори під час вибору та управління портфелями.

Список літератури:

1. The Alternative Bank Switzerland [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.abs.ch
2. Global Alliance for Banking on Values (GABV) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.gabv.org/about-us/ourprinciples
3. Olaf Weber Social Banks and the Future of Sustainable Finance / Olaf Weber // Sven Remer Routledge. – 2011. – 256 p.
4. DA SILVA, A. F. C. 2007. Social Banking: The need of the hour. In: DA SILVA, A. F. C. (ed.) Social Banking – Perspectives and Experiences. Hyderabad, India: The Icfai University Press
5. Can P2P Lending Reinvent Banking [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.morganstanley.com/ideas/p2p-marketplace-lending>
6. Weber, O. Sustainability Benchmarking of European Banks and Financial Service Organizations // Corporate Social Responsibility and Environmental Management. – 2005. – № 12. – P. 73–87.
7. Weber, O. Social Banks and their Profitability: Is Social Banking in line with Business Success? // Prospective Innovation at Ethical Banking and Finance, L. San-Jose and J.L. Retolaza, eds. – 2013. – P. 2–19.
8. Mulgan, G., et al. Social Impact Investment: the challenge and opportunity of Social Impact Bonds. The Young Foundation. – 2011. – London.

9. Global Impact Investing Network. IRIS Metrics, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://iris.thegiin.org/about-iris>
10. Cr dit Coop ratif Annual Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.credit-cooperatif.coop/fileadmin/doc/Information_financiere/CC_RA2013_english.pdf
11. Nicholls, J., et al. Guide to social return on investment – 2012& – SROI Network.
12. Eccles, R.G. and D. Saltzman Achieving Sustainability through Integrated Reporting. Stanford Social Innovation Review. – 2011. – P. 56–61.

Примостка Е. А.

Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО БАНКИНГА

Резюме

Исследованы происхождение и сущность термина «социальный банк», предложена периодизация развития социального банкинга в мире. Идентифицированы и описаны принципы деятельности социальных банков. Проанализированы миссии социальных банков и кредитных союзов и соответствующие направления кредитования социальных банков.

Ключевые слова: социальный банкинг, этическое банковское дело, принципы социального банкинга, периодизация социального банкинга.

Primostka O. O.

Vadym Hetman Kyiv National Economic University

HISTORICAL ASPECTS THE DEVELOPMENT OF SOCIAL BANKING

Summary

Investigated the origin and nature of the term "social bank", offered the periodization of social banking development in the world. Identified and described the principles of social banking. Analyzed the social mission of banks and credit unions and related areas of social lending banks.

Key words: social banking, ethical banking, social banking principles, periodization of social banking.

УДК 352.075

Простебі Л. І.

Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

**ОБЪЕДНАНИЯ ТЕРИТОРИАЛЬНЫХ ГРОМАД У КОНТЕКСТІ РЕФОРМУВАННЯ
БЮДЖЕТНОГО ЗАКОНОДАВСТВА В УКРАЇНІ**

Досліджено особливості формування бюджетів об'єднаних територіальних громад в умовах реформування бюджетного законодавства. Визначено, що бюджети новостворених об'єднаних територіальних громад мають такі ж повноваження, як і міста обласного значення та прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом. Охарактеризовано позитивні аспекти реформи, проблеми та напрями їх вирішення.

Ключові слова: місцеві бюджети, децентралізація, об'єднання територіальних громад, базова дотація, реверсна дотація, освітня субвенція, медична субвенція.

Постановка проблеми. Процеси реформування місцевого самоврядування в Україні пов'язані не тільки з перерозподілом фінансових ресурсів у державі на користь місцевих бюджетів, а й зі створенням умов та зацікавленості громад у нарощуванні власних надходжень. Реформа передбачає створення об'єднаних територіальних громад для забезпечення їх спроможності за рахунок власних ресурсів, підвищення якості повсякденного життя мешканців громади. Формування бюджетів дійсно спроможних територіальних громад є важливим у реалізації реформи децентралізації влади в Україні, тому тема статті, беззаперечно, є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних аспектів сучасного стану формування спроможних територіальних громад,

фінансової децентралізації присвятили свої праці такі вчені, як: Бородіна О. [1], Дем'яненко Л. [2], Дорох В. [3], Кавунець А. [3], Серьогін С. [4] та ін. У наукових доробках даних науковців розглядаються теоретичні засади та основні напрями реформування місцевого самоврядування і децентралізації влади в Україні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, на нашу думку, дослідження особливостей формування бюджетів об'єднаних територіальних громад потребує подальших досліджень у контексті реформування бюджетного законодавства.

Мета статті полягає у визначенні особливостей формування бюджетів об'єднаних територіальних громад в умовах реформування бюджетного

9. Global Impact Investing Network. IRIS Metrics, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://iris.thegiin.org/about-iris>
10. Cr dit Coop ratif Annual Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.credit-cooperatif.coop/fileadmin/doc/Information_financiere/CC_RA2013_english.pdf
11. Nicholls, J., et al. Guide to social return on investment – 2012& – SROI Network.
12. Eccles, R.G. and D. Saltzman Achieving Sustainability through Integrated Reporting. Stanford Social Innovation Review. – 2011. – P. 56–61.

Примостка Е. А.

Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО БАНКИНГА

Резюме

Исследованы происхождение и сущность термина «социальный банк», предложена периодизация развития социального банкинга в мире. Идентифицированы и описаны принципы деятельности социальных банков. Проанализированы миссии социальных банков и кредитных союзов и соответствующие направления кредитования социальных банков.

Ключевые слова: социальный банкинг, этическое банковское дело, принципы социального банкинга, периодизация социального банкинга.

Primostka O. O.

Vadym Hetman Kyiv National Economic University

HISTORICAL ASPECTS THE DEVELOPMENT OF SOCIAL BANKING

Summary

Investigated the origin and nature of the term "social bank", offered the periodization of social banking development in the world. Identified and described the principles of social banking. Analyzed the social mission of banks and credit unions and related areas of social lending banks.

Key words: social banking, ethical banking, social banking principles, periodization of social banking.

УДК 352.075

Простебі Л. І.

Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

**ОБЪЕДНАНИЯ ТЕРИТОРИАЛЬНЫХ ГРОМАД У КОНТЕКСТІ РЕФОРМУВАННЯ
БЮДЖЕТНОГО ЗАКОНОДАВСТВА В УКРАЇНІ**

Досліджено особливості формування бюджетів об'єднаних територіальних громад в умовах реформування бюджетного законодавства. Визначено, що бюджети новостворених об'єднаних територіальних громад мають такі ж повноваження, як і міста обласного значення та прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом. Охарактеризовано позитивні аспекти реформи, проблеми та напрями їх вирішення.

Ключові слова: місцеві бюджети, децентралізація, об'єднання територіальних громад, базова дотація, реверсна дотація, освітня субвенція, медична субвенція.

Постановка проблеми. Процеси реформування місцевого самоврядування в Україні пов'язані не тільки з перерозподілом фінансових ресурсів у державі на користь місцевих бюджетів, а й зі створенням умов та зацікавленості громад у нарощуванні власних надходжень. Реформа передбачає створення об'єднаних територіальних громад для забезпечення їх спроможності за рахунок власних ресурсів, підвищення якості повсякденного життя мешканців громади. Формування бюджетів дійсно спроможних територіальних громад є важливим у реалізації реформи децентралізації влади в Україні, тому тема статті, беззаперечно, є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних аспектів сучасного стану формування спроможних територіальних громад,

фінансової децентралізації присвятили свої праці такі вчені, як: Бородіна О. [1], Дем'яненко Л. [2], Дорох В. [3], Кавунець А. [3], Серьогін С. [4] та ін. У наукових доробках даних науковців розглядаються теоретичні засади та основні напрями реформування місцевого самоврядування і децентралізації влади в Україні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, на нашу думку, дослідження особливостей формування бюджетів об'єднаних територіальних громад потребує подальших досліджень у контексті реформування бюджетного законодавства.

Мета статті полягає у визначенні особливостей формування бюджетів об'єднаних територіальних громад в умовах реформування бюджетного

законодавства та висвітленні позитивних аспектів реформи, проблем та напрямів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес децентралізації передбачає створення спроможних територіальних громад унаслідок передачі значних повноважень та ресурсів від державних органів органам місцевого самоврядування.

Проведення реформи децентралізації та об'єднання територіальних громад ґрунтується на законодавчій базі. Зокрема, це:

– Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні» [5];

– Бюджетний кодекс України [6];

– Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [7];

– Закон України «Про співробітництво територіальних громад» [8];

– Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження методики формування спроможних територіальних громад» [9];

– перспективний план формування територій громад області.

Кардинальне реформування системи місцевого самоврядування в Україні розпочалося з прийняття Закону «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [7]. Відповідно до даного законодавчого акту, запроваджено механізм об'єднання територіальних громад сіл, селищ, міст. Об'єднання має відбуватися виключно на добровільній основі, а для формування спроможних громад повинен бути затверджений Перспективний план, що стає рушієм для громад у процесі об'єднання. Об'єднані територіальні громади отримують нові повноваження та фінансові переваги.

Особливості формування бюджетів об'єднаних територіальних громад визначено ст. 67 Бюджетного кодексу. За своїми повноваженнями об'єднана територіальна громада набуває фактичного статусу міста обласного значення та прямих міжбюджетні відносини з державним бюджетом.

Бюджетний кодексу України [6] регламентує структуру доходної частини бюджету об'єднаної територіальної громади. Зазначимо, що після створення об'єднаної громади до бюджету громади надходить 60% податку на доходи фізичних осіб; 25% екологічного податку; 5% акцизного податку з реалізації підакцизних товарів; 100% єдиного податку; 100% податку на прибуток підприємств та фінансування установ комунальної власності; 100% податку на майно та інші надходження.

Органи місцевого самоврядування крім самоврядних повноважень також виконуватимуть повноваження, які делегуються державою на виконання органами місцевого самоврядування. Це й утримання закладів бюджетної сфери: освіти, культури, охорони здоров'я, соціального захисту, (ст. 89 БКУ), й адміністративні послуги. Зазначимо, що для бюджетів об'єднаних територіальних громад передбачені освітня та медична субвенції. Залишки коштів за освітньою та медичною субвенціями в кінці року зберігатимуться на рахунках місцевих бюджетів (у формулі розрахунку обсягу даних субвенцій) і будуть використовуватися в наступному бюджетному періоді. Також можуть надаватися й інші субвенції (на соціальний захист, формування інфраструктури). Порядок надання субвенцій із державного бюджету об'єднаним територіальним громадам встановлюється Кабінетом Міністрів України.

Крім того, є можливість отримати кошти від Державного фонду регіонального розвитку. Зазначимо, що інвестиційні програми і проекти повинні відповідати одній із таких умов [10]:

1) відповідність пріоритетам, визначеним у Державній стратегії регіонального розвитку, стратегіях розвитку регіонів та в планах заходів з їх реалізації;

2) впровадження інвестиційних програм і проектів як проектів співробітництва територіальних громад;

3) підтримка добровільно об'єднаних територіальних громад.

У 2016 р. на державну підтримку розвитку регіонів передбачено близько 6 млрд. грн.: 3 млрд. грн. передбачено у Фонді регіонального розвитку; 1 млрд. грн. – субвенція на розвиток інфраструктури об'єднаних територіальних громад (кошти субвенції розподілилися між 159 об'єднаними громадами залежно від кількості сільського населення і площі громади: від 960 тис. грн. для найменшої об'єднаної громади до 23 млн. грн. – для найбільшої); 1,94 млрд. грн. – субвенція на соціально-економічний розвиток окремих територій [11].

Об'єднані територіальні громади братимуть участь у здійсненні горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій. Для них у державному бюджеті передбачені базова та реверсна дотації, механізм розрахунку яких обумовлений Бюджетним кодексом (ст. 99). Вирівнювання здійснюється тільки за одним податком – на доходи фізичних осіб. Усі інші податки залишаються в розпорядженні органів місцевого самоврядування і самостійно спрямовуються на фінансування видатків, передбачених відповідним бюджетом. Під час розрахунку дотацій враховуються такі параметри: офіційні дані щодо чисельності населення (для обрахунку обсягів базової та реверсної дотації на 2016 р. використовувались офіційні дані звітності Державної служби статистики України щодо наявного населення станом на 01.01.2015 р.), надходження податку на доходи фізичних осіб (60%) за останній звітний період (офіційні дані Державної казначейської служби України про фактичні надходження податку на доходи фізичних осіб). З урахуванням цих показників визначається індекс податкоспроможності бюджету.

Механізм вирівнювання передбачає, що бюджети об'єднаних територіальних громад із рівнем надходжень нижче 0,9 середнього показника по Україні отримують базову дотацію (80% суми, необхідної для досягнення показника 0,9), для підвищення рівня їх забезпеченості. Для місцевих бюджетів із рівнем надходжень у межах від 0,9 до 1,1 вирівнювання не здійснюється. Водночас із бюджетів зі значним рівнем надходжень на одного жителя передбачена реверсна дотація до державного бюджету в обсязі 50% перевищення індексу податкоспроможності 1,1 [6].

Ради об'єднаних територіальних громад мають право здійснювати місцеві внутрішні та зовнішні запозичення, у тому числі шляхом отримання позик від міжнародних фінансових організацій.

На сьогоднішній день в Україні вже створено 169 добровільних об'єднань громад, і цей процес триває. Цього року очікується нова хвиля створення об'єднаних територіальних громад. На цей час пройдено усі необхідні процедури і подано відповідні проекти рішень до обласних державних адміністрацій щодо створення 76 об'єднаних громад. На території Чернівецької області утво-

рено 10 об'єднаних територіальних громад. Найбільша – Великокучерівська об'єднана громада (14 191 особа), найменша – Усть-Путильська об'єднана територіальна громада (1 500 осіб) [12].

Процес об'єднання гальмується через брак інформації в населення щодо переваг реформи. Вважаємо за необхідне посилювати інформаційно-роз'яснювальну роботу серед населення, яке проти запровадження реформи.

Діяльність об'єднаних територіальних громад підтверджує, що громади, які повірили в реформу місцевого самоврядування, об'єдналися і взяли на себе відповідальність за власний розвиток, збільшили свою фінансову спроможність більш ніж у два рази.

Позитив від реформи є, хоча є і багато невирішених проблем. Так, на законодавчому рівні не приймається достатня кількість законів, які нагально потрібні, щоб полегшувати роботу об'єднаних територіальних громад.

Необхідно внести зміни до Податкового кодексу в частині зарахування податку на доходи фізичних осіб до місцевого бюджету за місцем вироблення доданої вартості, а не за місцем реєстрації, адже якщо це питання не вирішиться, буде гальмуватися процес наповнення доходної частини місцевого бюджету. Наприклад, на території громади є підприємства, які обслуговують всю Україну, але частина їх зареєстрована в столиці, частина – в обласному центрі, частина – у районі. Відповідно, громада отримує дуже малу частку податків.

Наразі розроблено проект Закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо механізму стимулювання подальшого процесу добровільного об'єднання територіальних громад» [13], яким визначається порядок добровільного приєднання до об'єднаних територіальних громад. Таким чином, укрупнюватиметься вже створена громада без проведення виборів голови об'єднаної територіальної громади. Буде проведено тільки довибори депутатів громади, яка об'єднується.

Сьогодні виникла необхідність передачі земель за межами населеного пункту у комунальну власність об'єднаних громад. У зв'язку з цим у Верховній Раді України прийняли законопроект № 4355 [14], який вносить зміни до існуючих законодавчих актів України з метою надання більш широких повноважень владним органам територіальних місцевих громад щодо управління наявними земельними ресурсами та здійснення контролю над їх охороною та дотриманням вимог використання. Прийнятим документом передбачено і механізм передачі земель поза межами населених пунктів із державної власності до комунальної власності об'єднаних територіальних громад.

Крім того, в об'єднаних територіальних громадах виникає кадрова проблема. Катастрофічно не вистачає людей, які б могли забезпечити той асортимент послуг, що надається державою для реалізації повноважень в об'єднаних територіальних громадах. Це пов'язано з низьким фінансуванням апарату.

З 1 січня 2016 р. на органи місцевого самоврядування було передано значну кількість повноважень, це: державна реєстрація нерухомості, державна реєстрація фізичних та юридичних осіб, надання витягу з Держгеокадастру, надання

послуг про реєстрацію місця проживання. Тобто кожна громада може мати свого реєстратора, і, відповідно, реєстраційні дії можуть приносити вагомий дохід до місцевого бюджету. Хоча на сьогоднішній день існують проблеми з порядком зарахування коштів від реєстраційних дій (вони зараховуються до районних бюджетів). Необхідно врегулювати дане питання шляхом внесення змін до законодавчих актів.

Зазначимо, що низка міжнародних організацій готові допомагати у навчанні та створенні проєктів. Так, 22 квітня 2016 р. відбулося підписання угоди між Урядом України та Європейською Комісією про фінансування «U-LEAD з Європою: Програми для України з розширення прав і можливостей на місцевому рівні, підзвітності та розвитку». Відповідно до цієї програми, Європейським Союзом спрямовано 97 млн. євро на підтримку децентралізації в Україні. Більша частина коштів піде на навчання місцевої влади на всіх рівнях. За допомогою програми люди в регіонах отримають важливі для подальшого розвитку громад знання щодо стратегічного планування, складання бюджету, моніторингу, електронного врядування, ефективного фінансового управління та ін. Програма має два основних компоненти [15]:

- зміцнення спроможності для реалізації реформ децентралізації та регіональної політики: навчання місцевої влади на всіх рівнях, тематичні консультації, підтримка професійної освіти для посадових осіб виконавчих органів влади, навчання з управління проєктом циклом;

- центри надання адміністративних послуг та підвищення обізнаності громадян про місцеве самоврядування: комплексні відновлювальні роботи, надання обладнання для понад 600 центрів, навчання для місцевого персоналу центрів, кампанія з підвищення обізнаності.

Висновки. Таким чином, реформа має позитивні аспекти. Бюджети новостворених об'єднаних територіальних громад мають такі ж повноваження, як і міста обласного значення, та прями міжбюджетні відносини з державним бюджетом. А отже, не залежатимуть від рішень з району чи області і зможуть оперативно вирішувати всі місцеві питання, ефективно управляти власними ресурсами, розвивати свою територію. Наразі, територіальна громада отримує ті фінансові ресурси, які необхідні їй для підвищення якості повсякденного життя мешканців кожного села, селища чи міста (повноваження щодо освіти, охорони здоров'я тощо). Завдяки субвенціям та коштам фонду регіонального розвитку об'єднані територіальні громади мають можливість отримати фінансові ресурси на будівництво доріг та інфраструктуру, перекваліфікацію кадрів, підготовку містобудівної та проєктної документації. А це покращить інвестиційний клімат. Громади почнуть розвивати якісні проєкти, залучати інвестиції для їх реалізації. А це сприятиме зростанню власних надходжень.

Звісно, є багато невирішених проблем і в охороні здоров'я, і з використанням фінансових ресурсів, і з реєстрацією. Але всі ці проблеми поступово вирішуються.

Найбільшу актуальність, на нашу думку, становитимуть подальші дослідження, спрямовані на удосконалення місцевого самоврядування в Україні.

Список літератури:

1. Бородіна О.А. Децентралізація влади в Україні: зміст, ризики, можливості та адміністративна роль громадянського суспільства / О.А. Бородіна // Вісник Приазовського державного технічного університету : зб. наукових праць. – Маріуполь, 2015. – Вип. 29. – С. 145–153.
2. Дем'яненко Л. Добровільне об'єднання територіальних громад – позитивні зміни у сфері децентралізації влади / Л. Дем'яненко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=968:rozvitok-teritorialnih-gromad&catid=8&Itemid=350
3. Кавунець А.В., Дорох В.В. Особливості об'єднання територіальних громад в Україні (регіональний аспект) : [метод. посіб.] / А.В. Кавунець, В.В. Дорох. – Вінниця : ФОП Корзун Д.Ю., 2015. – 60 с.
4. Сergygin С.М. Теоретичні засади та основні напрямки реформування місцевого самоврядування й децентралізації влади в Україні / С.М. Сergygin, Н.Т. Гончарук // Аспекти публічного управління. – 2015. – № 4. – С. 111–120.
5. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 р. № 333-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>
6. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456 IV [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
7. Про добровільне об'єднання територіальних громад: Закон України від 05 лютого 2015 р. № 157 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/157-19>
8. Про співробітництво територіальних громад : Закон України від 17 червня 2015 р. № 1508 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1508-18>
9. Про затвердження Методики формування спроможних територіальних громад : Постанова Кабінету Міністрів України від 08.04.2015 р. № 214 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-%D0%BF>
10. Деякі питання державного фонду регіонального розвитку : Постанова Кабінету Міністрів України від 18 березня 2015 р. № 196 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/196-2015-%D0%BF>
11. Деякі питання надання субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад : Постанова Кабінету Міністрів України від 16 березня 2016 р. № 200 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/200-2016-%D0%BF>
12. Офіційний веб-портал «Децентралізація влади» [Електронний ресурс] : Режим доступу : <http://decentralization.gov.ua/region>
13. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо механізму стимулювання подальшого процесу добровільного об'єднання територіальних громад : проект Закону України від 14.12.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=57408
14. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо розширення повноважень органів місцевого самоврядування з управління земельними ресурсами та посилення державного контролю використання і охорони земель : проект Закону України від 31.03.2016 р. № 4355 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=58610
15. Європейський Союз спрямував 97 млн. євро на підтримку децентралізації в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://decentralization.gov.ua/news/item/id/2201>

Простеби Л. И.

Черновицкий торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета

ОБЪЕДИНЕНИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩИН В КОНТЕКСТЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ

Резюме

Исследованы особенности формирования бюджетов объединенных территориальных общин в условиях реформирования бюджетного законодательства. Определено, что бюджеты объединенных территориальных общин имеют такие же полномочия, как и города областного значения, и прямые межбюджетные отношения с государственным бюджетом. Охарактеризованы положительные аспекты реформы, проблемы и направления их решения.

Ключевые слова: местные бюджеты, децентрализация, объединение территориальных общин, базовая дотация, реверсная дотация, образовательная субвенция, медицинская субвенция.

Prostebi L. I.

Chernivtsi Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics

AMALGAMATION OF TERRITORIAL COMMUNITIES IN THE CONTEXT OF REFORMING THE BUDGET LEGISLATION IN UKRAINE

Summary

The scientific article researches the features of budgeting of united territorial communities in terms of reforming the budget legislation. It is determined that the budgets of amalgamated territorial communities have the same powers as cities of regional importance and direct relations with the state budget. Also, territorial communities can receive funds from the State Fund for Regional Development. Characterized positive aspects of reform, problems and directions of their solution.

Key words: local budgets, decentralization, amalgamation of territorial communities, the basic grant, reversible subsidies, education subvention, medical subvention.

УДК 369.01

Рад Н. С.

Пенсійний фонд України в Донецькій області

ПЕНСІЙНА СИСТЕМА УКРАЇНИ В УМОВАХ КРИЗОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Проаналізовано окремі питання реалізації соціальної політики у сфері пенсійного страхування в умовах політичної та кризової нестабільності. Підкреслено, що солідарна та накопичувальна системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та система недержавного пенсійного забезпечення є відображенням стану соціально-економічного розвитку суспільства. Дослідження сфокусовано на виявленні особливостей функціонування пенсійної системи в період кризи. Встановлено проблеми забезпечення соціальних гарантій та адміністрування пенсійної системи. Запропоновано напрями вдосконалення концепції пенсійної системи з урахуванням сучасного стану в контексті соціально-економічного розвитку держави.

Ключові слова: пенсійна система, глобалізація, криза, нестабільність, вплив, проблеми, вдосконалення.

Постановка проблеми. Формування високих соціальних стандартів у сфері пенсійного забезпечення є ознакою побудови соціальної держави [1]. Реалізація означеної мети потребує потужних фінансових ресурсів, а тривалість процесу пенсійного забезпечення через міжпоколінське вимірювання передбачає особливий характер його регулювання в напрямі мінімізації ризиків коливань щодо основних фінансових індикаторів. Трансформована роль людини як учасника сучасної пенсійної системи здебільшого є орієнтованою на планування застрахованою особою її пенсійних активів на довготривалу перспективу. А відсутність негативних та різких впливів на очікувані показники майбутніх пенсійних активів сприяє формуванню в учасників пенсійних відносин довіри до пенсійної системи та зумовлює в підсумку успішність її функціонування. Запровадженням у 2004 р. тривірневої пенсійної системи, що складається із солідарної і накопичувальної систем загальнообов'язкового державного пенсійного страхування і системи недержавного пенсійного забезпечення, було фактично закріплено страхові принципи, якими встановлена залежність розміру пенсійної виплати від тривалості страхового стажу та розміру доходів [2]. Формування фінансових ресурсів пенсійної системи залежить від параметрів пенсійного страхування відповідного рівня, здатності гармонійно функціонувати у нестабільному соціально-економічному середовищі, а також адекватно реагувати на сучасні кризові явища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню різних аспектів функціонування пенсійної системи присвячували свої роботи багато науковців і практиків, серед яких Л.М. Капиця, С.В. Науменкова, В.Д. Роїк, Н.Ю. Борисенко, В.В. Капильцова, Б.О. Зайчук, С.О. Рибак, О.П. Коваль та багато інших. Однак питання забезпечення фінансової стабільності пенсійної системи в умовах триваючої нестабільності досліджені не повною мірою. З огляду на фінансово-економічні дисбаланси сучасного розвитку питання фінансового стану пенсійної системи потребують подальшого поглибленого вивчення.

Мета статті полягає в аналізі окремих аспектів функціонування вітчизняної пенсійної системи в умовах кризової нестабільності, виявленні проблемних питань та розробці напрямів її вдосконалення в контексті соціально-економічного розвитку держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вважається, що криза є проявом глибокого розладу (загострення протиріч), яка в економіці виявляється через перевиробництво товарного та перена-

громадження виробничого і грошового капіталу [3, с. 323]. Поширення світової кризи практично на всі сфери суспільного життя в черговий раз спричинило активні дискусії в науковій і практичній площині щодо її причини, рушійних сил та особливостей.

Зазначається, що притаманні сучасному етапу суспільного розвитку глобалізаційні процеси визначають її характер, глибину, тривалість та подальші наслідки. Л.Е. Гранін та А.В. Коротаєв причину кризи вбачають саме у зростанні процесів глобалізації [4, с. 262]. Водночас автори підкреслюють, що саме фінансовий сектор є свого роду авангардом економічної глобалізації та одночасного поширення кризових явищ. При цьому спостерігається прагнення окремих дослідників надати кризі окремих специфічних властивостей, визначаючи її як фінансову, валютну, іпотечну тощо. Однак відхід від усвідомлення узагальненого (комплексного) поняття кризового явища, побудованих на підставі окремого причинно-наслідкового фактору, не може, на нашу думку, надати цілісного уявлення про означене явище в цілому і спричиняє лише його фрагментарні оцінки. Означене потребує подальшого врахування в існуючих концептуальних підходах до вивчення змістовного наповнення категорії кризового явища, механізму його дії (розвитку) та вироблення антикризових запобіжників.

Цілком природно, що світова фінансова криза матиме негативний вплив і на розвиток пенсійної системи. В умовах відходу пенсійного страхування від суто державних форм (гарантованого пенсійного забезпечення) і поступового руху в бік накопичувальних недержавних форм домінуючими факторами їх функціонування можна вважати економічну та фінансові сфери держави, адже закладений у механізмі пенсійного страхування потенціал формування інвестиційних ресурсів та можливість його використання в інноваційному розвитку економіки дають підстави для економічного зростання. Водночас під час формування та адміністрування пенсійних накопичень (інвестиційних ресурсів) варто враховувати особливості сучасного фінансово-економічного середовища. У цьому контексті особливо важливою його характеристикою є втрачання грошима своєї природи, на тлі чого відбуваються сучасні кризові явища.

При цьому однією з найбільш яскравих та нових рис сучасної кризи є перевиробництво грошей [4, с. 286]. Вважається, що саме неконтрольоване зростання грошової маси та посилення тенденції до безперервного поширення виробництва спричиняє глобальне перевиробництво товарів, що є неминучим наслідком відповідних розподільчих

відносин. Водночас у разі послаблення або зникнення попиту (переважно з причин недостатності для відшкодування пропозиції купівельною спроможністю населення), здійснюється його штучне стимулювання. Зокрема, під час останньої кризи як чинник такого стимулювання виступила банківська система та її інструменти кредитування. Означене, своєю чергою, маскувало обмеженість грошових коштів у населення. Отже, однією з постійних причин усіх криз є обмеженість розміру доходів людей для забезпечення достатнього (на їх погляд) рівня споживання. Здебільшого мова йде про наявну бідність або злиденність. Таким чином, це означає, що кризові явища завжди носять соціальний характер. Вирішення проблем модернізації соціальної сфери в напрямі підвищення рівня матеріального забезпечення громадян здатне також виконувати роль антикризового засобу [5, с. 12]. При цьому вважається, що ефективно протидіяти кризовим проявам можуть такі можливості пенсійної системи, як забезпечення соціальних стандартів (у короткотерміновій перспективі) та механізми, спроможні пов'язувати фінансові ресурси у довгострокові зобов'язання, що передбачені пенсійними системами накопичувального характеру [2]. Водночас існують і протилежні доводи, що обґрунтовують більш стриману реалізацію соціальних програм під час перебігу кризи.

Загалом, криза показала, що практично жодна форма нагромаджень не може гарантувати збереження заощаджень на старість. Окрім цього, відсутній досвід ефективної дії наявних антикризових інструментів в довготривалій перспективі. Пенсійна система потерпає від впливу багатьох дестабілізуючих кризових факторів. Окремі аспекти їх прояву та наслідків через функціонування пенсійної системи наведені в табл. 1.

Здебільшого превалює думка, що від демографічних негараздів більш за все потерпає солідарна пенсійна система, адже зростання питомої ваги пенсіонерів поряд зі зменшенням працюючих громадян визначає відповідні фінансові можливості та зобов'язання такого виду пенсійного страхування [9, с. 17]. Поряд із цим дослідники більш схильні до твердження щодо більшої стійкості до демографічних шоків пенсійних систем накопичувального характеру. О.П. Коваль, зокрема, вважає, що через власну парадигму система дру-гого рівня (у сучасних умовах) у принципі не може відчувати брак доходів, тому є абсолютно не вразливою до впливу будь-яких фінансових криз [8, с. 71]. Хоча на противагу таким оптимістичним твердженням Д. Котликофф та С. Бернс наводять докази ще вразливішого впливу демографічних коливань на поведінку фінансового ринку та сукупності показників, що визначають ефективність накопичувальних форм пенсійного страхування [10, с. 269–272]. Зважаючи на природність виникнення певних демографічних коливань, варто усвідомлювати можливість об'єктивного існування такої демографічної структури населення, що в подальшому спричинятиме періоди «бебі-бумів». Означене також має бути врахованим у довготривалому форматі планування роботи відповідної пенсійної системи.

Зазначено, що світова криза відіграла лише роль каталізатора в загостренні внутрішніх структурних дисбалансів та протиріч [11, с. 64–65]. Доречно припустити, що посилення глобалізаційних процесів дедалі поширюватимуть різновиди та прояви кризових явищ та їх масштаби. Подібної думки дотримується В.В. Козюк, який вважає, що структурні зрушення у сфері функціонування глобальної фінансової системи у своїй еволюційній перспективі демонструють

Таблиця 1

Основні прояви кризових явищ у функціонуванні пенсійної системи

Криза	Загальні ознаки	Прояви та наслідки в пенсійній системі
Демографічна	критичні показники основних демографічних груп населення: пенсіонерів та економічно-активних громадян	фінансова незбалансованість пенсійного фонду
Економічна	відсутність загальнодержавної економічної стратегії розвитку, слабка розвиненість, низька конкурентоздатність, незадовільний фінансовий стан учасників економічної діяльності	недостатній рівень зайнятості, низький рівень доходів населення, низька активність участі в пенсійному страхуванні
Фінансова	розбалансованість фінансової системи, нерозвиненість фінансового ринку та його інструментів	недостатня розвиненість накопичувальних форм пенсійного страхування, високий ступінь ризиків
Банківська	оскільки всі галузі економіки пов'язані між собою через банківську систему, проблема надійного прогнозування та попередження фінансових, валютних та банківських криз набуває особливого значення [6, с. 122–123]	фінансова незбалансованість пенсійних фондів, проблеми її прогнозованості в довготривалій перспективі
Валютна	частіше розуміється 25-відсоткове або більш високе знецінення національної валюти, що супроводжується 10-відсотковим або більше значним зростанням темпів знецінення валюти порівняно із середнім рівнем за останні п'ять років [6, с. 127]	фінансова незбалансованість пенсійних фондів, проблеми її прогнозованості в довготривалій перспективі
Політична	відсутність злагодженого владного механізму та стабільності в державі	відхід від страхових принципів, вплив на рівень пенсійного забезпечення в результаті політичних мотивів
Фіскальна	витрати, не пов'язані із майбутніми економічними вигодами, підприємці взагалі не хочуть здійснювати незалежно від того, значні вони чи малі [7, с. 33]	Тенденція до зниження добровільної сплати зобов'язань, наслідком чого є фінансова незбалансованість пенсійного фонду
Суспільна	дисбаланс суспільних інтересів (параметрична нерівність) [8, с. 69]	дисбаланс інтересів між учасниками пенсійних відносин залежно від їх належності до певної категорії
Сімейна	втрата (деформація) родинних зв'язків	зобов'язання щодо матеріальної підтримки літньої людини повністю покладається на державу
Духовна	втрата моральних цінностей, брак співчуття до людей	дискримінаційне становище пенсіонерів

Джерело: складено автором на основі [6–8]

змінюваність джерел нестабільності [12, с. 272]. Л.М. Капиця звертає увагу на відмінності механізмів формування фінансових криз кінця ХХ ст. Кризи 70–80-х років визначені ним як кризи державних фінансів. Домінуючу роль в їх виникненні відіграли нездатність держави правильно розпорядитись отриманими фінансовими ресурсами, неспроможність збирати податки, співвимірювати свої плани з реальними можливостями економіки, а також неефективність грошово-кредитної політики [6, с. 130]. Кризи більш пізнього періоду, на думку автора, були пов'язані з помилками приватного сектору, нездатністю банківської сфери адекватно оцінити фінансові ризики, а також нестачею у приймаючих рішення агентів усесвідомленої та якісної інформації.

З іншого боку, в основі причин кризи лежать недоліки, недосконалості та вади сучасних фінансових інструментів та світової фінансової системи, помилки у фінансово-кредитній політиці [4, с. 261; 13, с. 122; 14, с. 23–24]. Варто зауважити, що основний наголос у розвитку пенсійного страхування поступово переноситься на накопичувальні форми, середовищем функціонування яких є фінансовий ринок. Відмічено, що закріплена структура напрямів інвестиційної діяльності пенсійної системи є недосконалою (з огляду на діапазон потенційно можливих) для використання інвестиційних інструментів, а також з огляду на відсутність гнучкості у можливості розміщення активів іншими засобами [15, с. 11]. Доречно зауважити, що як специфічний сегмент страхової галузі, добровільні форми пенсійного страхування завжди перебували у стані латентної кризи. А вже через відсутність системного державного підходу до розвитку страхової галузі, дискредитаційні умови функціонування страхового сектору зумовлювався стабільно низький попит на страхові послуги з боку громадян та підприємницького сектору, низький рівень довіри до страхового ринку [16, с. 73]. На цьому фоні не мали можливості бути сформованими сталі страхові традиції у населення країни, такі як звичка до заощадження доходів та відтермінування споживання на більш пізній віковий період. В означеному контексті антикризові заходи мають бути системними в напрямі розвинення та закріплення страхових традицій.

Сучасні дослідження одноставно свідчать про надзвичайне загострення і поширення кризових явищ та їх поширення у глобалізованому форматі. За результатами дослідження загальносвітових кризових явищ Л.Є. Граніним і А.В. Коротчаєвим зазначено, що політичні інститути управління відстають від економіки, яка вже давно переросла національні кордони та потребує наднаціонального планування, а також якихось сумісних форм контролю над джерелами коливань фінансових та інших ринків [4, с. 261]. При цьому зростання фінансового сектора з усіма технологіями і масштабами, як стверджують дослідники, створює принципово нову ситуацію у світі, коли можна констатувати перехід до нової стадії постіндустріального (постмодернового) суспільства: від економіки, що виробляє послуги, до економіки, що виробляє гроші. І означене зростання фінансового сектора є однією з головних причин та харак-

теристик сучасної глобальної кризи [4, с. 286]. Таким чином, сучасні фінансові ринки несуть у собі критичний рівень ризикованості, непрогнозованості та нестабільності, які можуть у будь-яку мить спричинити нові кризові явища, що потребує вироблення сумісних запобіжних антикризових заходів.

Для запобігання фінансовим кризам Т.П. Богдан вважає доцільним перегляд набору цілей та інструментів грошово-кредитної політики, зокрема в напрямі утримання цінової та фінансової стабільності [17, с. 10]. При цьому спрямованість інструментарію грошово-кредитної політики повинна запобігати нарощуванню «бульбашок» на різні типи активів.

На думку А.І. Мярковського, до переліку призначених для ідентифікації ризиків та раннього попередження кризових явищ у системі державних фінансів України попереджувальних індикаторів пропонується включити саме фіскальні, макроекономічні та індикатори стану фінансових ринків [18, с. 22].

Варто звернути увагу, що окремими дослідниками робляться, серед іншого, спроби розглядати збудники кризових явищ як інструменти економічного зростання або рушійної сили до цього. Зокрема, пропонується задіяння старіючого населення в царині зайнятості через розширення сфери прикладання праці та трансформації уявлення про її форми [9, с. 16–17], адже в підсумку потенціал людини визначається не віком, а залежить від її здібностей до творчої праці та сприйняття новацій. Утім, як показує практика, людина охоче без примусу реалізує суспільну функцію лише на вигідних для себе умовах. Таким чином, параметри пенсійного страхування в умовах нестабільності та кризових явищ мають бути захищеними від кризових коливань та мати вигідні для учасника пенсійних відносин умови.

Висновки. Механізм пенсійної системи з поширенням кризових явищ ще не розкрив увесь наявний потенціал у напрямі реалізації соціальних цілей та активізації економічної діяльності країни. З метою вдосконалення концепції вітчизняної пенсійної системи в умовах сучасної нестабільності, на нашу думку, необхідно:

1. Визначити вразливі елементи (зони) пенсійної системи, що знаходяться під впливом кризових явищ.

2. Розробити та запровадити механізм запобігання та протидії кризовим впливам через посилення страхових принципів та традицій.

3. Розробити та запровадити систему стимулюючих чинників участі в пенсійній системі через удосконалення параметрів пенсійних виплат.

Реалізація перелічених заходів дасть змогу активізувати процес трансформації всіх трьох рівнів пенсійної системи, їх гармонізації із суспільним розвитком, що забезпечить підвищення рівня соціальної захищеності населення та подальший розвиток пенсійної системи в контексті соціально-економічного розвитку країни.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є вирішення проблем формування цілісної концепції пенсійної системи та гармонізації її функціонування в суспільному середовищі.

Список літератури:

1. Конституція України. – К. : Велес, 2006. – 48 с.
2. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування : Закон України від 09.07.2003 р. № 1058. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>

3. Варламов Т.П. Большая экономическая энциклопедия / Под ред. Т.П. Варламова. – М. : Эксмо, 2007. – 816 с.
4. Гранин Л.Е., Коротаев А.В. Глобальный кризис в ретроспективе: Краткая история подъемов и кризисов: от Ликурна до Гринспена / Л.Е. Гранин, А.В. Коротаев ; отв. ред. С.Ю. Малков. – М. : Либроком, 2010. – 336 с.
5. Рибак С.О. Фінансове забезпечення модернізації соціального захисту населення / С.О. Рибак // Фінанси України. – 2013. – № 1(206). – С. 7–21.
6. Капица Л.М. Индикаторы мирового развития / Л.М. Капица ; 2-е изд. – М. : МГИМО(У) МИД России, 2008. – 352 с.
7. Загородній А.Г., Пилипенко Л.М. Проблеми та шляхи вдосконалення пенсійної системи України / А.Г. Загородній, Л.М. Пилипенко // Фінанси України. – 2010. – № 6(175). – С. 15–24.
8. Коваль О.П. Місце й роль загальнообов'язкової накопичувальної складової в багаторівневій пенсійній системі України: антикризовий аспект / О.П. Коваль // Фінанси України. – 2012. – № 6(199). – С. 68–75.
9. Курило І.Д. Демографічне старіння: досягнення, перепона чи імператив / І.Д. Курило // Вісник Пенсійного фонду України. – 2015. – № 6(156). – С. 12–17.
10. Коттликофф Л., Бернс Б. Пенсионная система перед бурей: То, что нужно знать каждому о финансовом будущем своей страны / Л. Коттликофф, С. Бернс. – М. : ИРИСЭН, 2008. – 348 с.
11. Шинкарук Л.В. Макроекономічні передумови та перебіг економічної кризи в Україні / Л.В. Шинкарук // Фінанси України. – 2010. – № 2. – С. 61–69.
12. Козюк В.В. Монетарні засади глобальної фінансової стабільності : [монографія] / В.В. Козюк. – Тернопіль : Економічна думка, 2009. – 728 с.
13. Малік Є.О., Степура М.М. Макрофінансова стабілізація в Україні в сучасних умовах / Є.О. Малік, М.М. Степура // Фінанси України. – 2011. – № 5(186). – С. 119–124.
14. Буковинський С.А. Фінансова криза в Україні: вплив на розвиток економіки та деякі заходи з досягнення фінансової стабільності / С.А. Буковинський // Фінанси України. – 2010. – № 11(180). – С. 10–30.
15. Науменков С.В. Функціонування недержавних пенсійних фондів на ринку фінансових послуг України / С.В. Науменков // Фінанси України. – 2010. – № 4(173). – С. 3–16.
16. Супрун А.А., Хлівний В.К. Страховий ринок України в умовах системної кризи / А.А. Супрун, В.К. Хлівний // Фінанси України. – 2013. – № 9(214). – С. 68–75.
17. Богдан Т.П. Глобальна фінансова криза та виклики для економічної політики в посткризовий період / Т.П. Богдан // Фінанси України. – 2010. – № 6(175).
18. Мярковський А.І. Антикризове управління державними фінансами: питання стратегії та ефективних рішень / А.І. Мярковський // Фінанси України. – 2012. – № 12(205).

Рад Н. С.

Пенсионный фонд Украины в Донецкой области

ПЕНСИОННАЯ СИСТЕМА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Резюме

Проанализированы отдельные вопросы реализации социальной политики в сфере пенсионного страхования в условиях политической и кризисной нестабильности. Подчеркнуто, что солидарная и накопительная системы всеобязательного государственного пенсионного страхования и системы негосударственного пенсионного обеспечения являются отражением состояния социально-экономического развития общества. Исследование сфокусировано на выявлении особенностей функционирования пенсионной системы в период кризиса. Установлены проблемы обеспечения социальных гарантий и администрирования пенсионной системы. Предложены направления усовершенствования концепции пенсионной системы с учетом современного состояния в контексте социально-экономического развития государства. **Ключевые слова:** пенсионная система, глобализация, кризис, нестабильность, влияние, проблемы, усовершенствование.

Rad N. S.

Pension Fund of Ukraine in Donetsk Region

UKRAINE PENSION SYSTEM UNDER THE CONDITIONS OF CRISIS INSTABILITY

Summary

In this paper separate issues relating to social policy implementation in the field of retirement insurance in the conditions of political and crisis instability are investigated. It is emphasized that pay-as-you-go and defined contribution systems of comprehensive state pension insurance and non-state pension systems are the reflection of the state of society social and economic development. The investigation is focused on the identification of the features of pension system functioning during crisis activities. Problems related to provision of social safety and pension system administration are identified. The ways of improving the concept of pension system taking into account its current state in the context of social and economic development are proposed. **Key words:** pension system, globalization, crisis, instability, impact, problems, development.

УДК 368: 51-75

Слободянюк Н. А.

Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского

МОДЕЛИРОВАНИЕ ОСНОВНЫХ ПАРАМЕТРОВ МОДЕЛИ ДФА СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Статья посвящена исследованию современных информационных технологий по повышению эффективности менеджмента страховой компании. Научной новизной являются авторские разработки и обоснование к практическому применению модели динамического финансового анализа страховой компании в условиях неопределенности как эффективного инструмента повышения финансовой стойкости страховщика. Модель ДФА построена на основе стохастического моделирования с использованием методов математической статистики.

Ключевые слова: динамический финансовый анализ, стохастическое моделирование, страховая компания, страховые риски.

Постановка проблемы. С развитием рыночной экономики страхование становится одной из наиболее динамичных отраслей хозяйственной деятельности, которая способствует защите имущественных интересов предприятий и граждан, безопасности и стабильности предпринимательства в целом. Роль страхования особенно важна в контексте проводимых в Украине экономических реформ, поскольку наличие страховой защиты стимулирует развитие рыночных отношений и деловой активности, улучшает инвестиционный климат в стране. В современных условиях экономики, где постоянно проявляются кризисные явления и изменения законодательства, многие страховые компании испытывают ряд трудностей по поддержанию своей финансовой устойчивости. В связи с высокой степенью неопределенности страхового рынка страховые компании должны постоянно учитывать в своей деятельности влияние различных факторов внутренней и внешней среды, что требует, в свою очередь, применения в процессе менеджмента страховыми компаниями особенно гибких методов и информационных технологий. В этом аспекте актуальным становится использование динамического финансового анализа как эффективного инструмента повышения финансовой стабильности страховой компании в условиях кризиса.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам менеджмента страховой компании с привлечением современных информационных технологий посвящено значительное количество публикаций зарубежных авторов, среди которых необходимо отметить работы В.Ю. Балакирева [6], Д. Бланда [2], Т.Е. Гварлиани [6], Р. Кауфмана [7], Р. Клетта [17], Г. Марковица [19], А.В. Панюкова, И.А. Тетина [11] и др. Среди отечественных ученых, которые занимаются изучением теоретико-методологических основ по данной проблематике, необходимо выделить труды В.Д. Базилевича [1], О.Д. Вовчак [5], О.А. Клепиковой [8], Б.В. Норкина [9] и др.

Использование динамического финансового анализа в контексте рискованного страхования обсуждается, в частности, в работах П. Блума [15], Б.И. Борисова [3], Дж. Киршнера [18], Б.В. Норкина [9], А.В. Панюкова, И.А. Тетина [11], М. Эллингса [16].

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. В Украине, в отличие от зарубежных стран, наработки динамического финансового анализа практически не внедряются на практике, использование этого метода в полной мере либо отсутствует, либо очень сильно ограничено. Теоретическая база по моделированию и практическому

применению моделей ДФА украинскими страховыми компаниями незначительна и требует глубокого научного исследования. Так, в частности, научный интерес вызывает процесс моделирования основных компонентов модели ДФА страховой компании с экономическим обоснованием закономерностей построения и особенностей установления взаимосвязей между всеми блоками модели.

Цель статьи заключается в моделировании основных параметров модели ДФА страховой компании как эффективного инструмента повышения финансовой стабильности страховщика в условиях неопределенности.

Изложение основного материала исследования. В настоящее время существуют две методики, применяемые для анализа финансовых последствий различных предпринимательских стратегий в имущественном страховании при заданном временном горизонте [7]:

1) сценарный метод – предполагает прогнозирование результатов работы компании в будущем на основании заранее выбранных детерминистических сценариев. Результаты, полученные при этом, значимы только для данных сценариев. Риски, соответствующие каждому из сценариев, могут быть оценены не совсем достоверно;

2) стохастическое имитационное моделирование (Динамический Финансовый Анализ – ДФА) часто применяют для моделирования финансовых потоков в страховой компании. Тысячи различных сценариев генерируются случайным образом, что дает возможность получить распределение таких важных величин, как капитал, собранные премии или убыточность.

Модель ДФА представляет собой стохастическую модель основных финансовых параметров страховой компании, которая способна имитировать случайным образом элементы активов, элементы пассивов, а также взаимосвязь между случайными переменными двух этих типов. Многие из традиционных ALM-моделей в страховании жизни считают пассивы более или менее детерминированными, поскольку им свойственна малая дисперсия. В имущественном страховании компании гораздо более чувствительны к инфляции, макроэкономическим условиям, изменениям цен на страховом рынке, а также законодательным и судебным решениям; это осложняет моделирование и одновременно делает результаты менее определенными, чем при анализе финансов компаний в страховании жизни. В имущественном страховании не определены ни дата страхового случая, ни величина убытка. Величина выплат в имущественном страховании зачастую зависит от инфляции, в

то время как в традиционном страховании жизни эта величина обычно выражена в номинальных денежных единицах. Для того чтобы учесть стохастическую природу активов и обязательств в имущественном страховании, а также их величины и взаимосвязи, мы вынуждены использовать стохастическое имитационное моделирование.

ДФА вбирает в себя множество хорошо известных и протестированных концепций и методов из макроэкономики, микроэкономики, эконометрики, статистики и, конечно же, страхования и управления рисками. Его можно считать также частью финансового менеджмента компании. В этом качестве ДФА способствует управлению прибыльностью и финансовой стабильностью.

Основным вкладом ДФА является интеграция всех вышеописанных методов и концепций в единую систему, которая позволяет спроецировать операции всей компании на несколько лет вперед. Так как ДФА включает в себя модели из различных областей экономической науки, он является весьма сложным для моделирования и подчас требует участия большого числа специалистов [11].

Единой методологии в построении модели ДФА страховой компании не существует, что объясняется прежде всего новизной предмета, а также наличием различных целей построения модели в зависимости от конечных пользователей.

На рис. 1 автором предложена общая модель ДФА страховой компании, которая реализует основные процессы, их взаимосвязи, прямые и обратные влияния, что осуществляется с помощью совокупности стохастических потоков: финансовых (денежные средства страховой компании), информационных (маркетинговая деятельность компании), потока клиентов страховой компании.

Результаты использования динамического финансового моделирования в страховой компании включают основные параметры модели:

- Входящие данные – блок обобщения результатов деятельности анализируемой страховой компании (уровень премий, выплат, резервы и т. д.) и экономические показатели (инфляция, процентные ставки ВВП и т. д.). На основе данных за прошедшие периоды производится не только оценка показателей, но и эконометрическая оценка коэффициентов в регрессиях, которые затем используются для прогнозирования будущих состояний параметров [11]. На первоначальном этапе производятся сбор и проверка достоверности и актуальности информации, на основе которой проводится моделирование. При этом необходимо учитывать, что используемая отчетность должна соответствовать критерию последовательности (непрерывный ряд отчетных данных) и сопоставимости (неизменность методики расчета показателей).

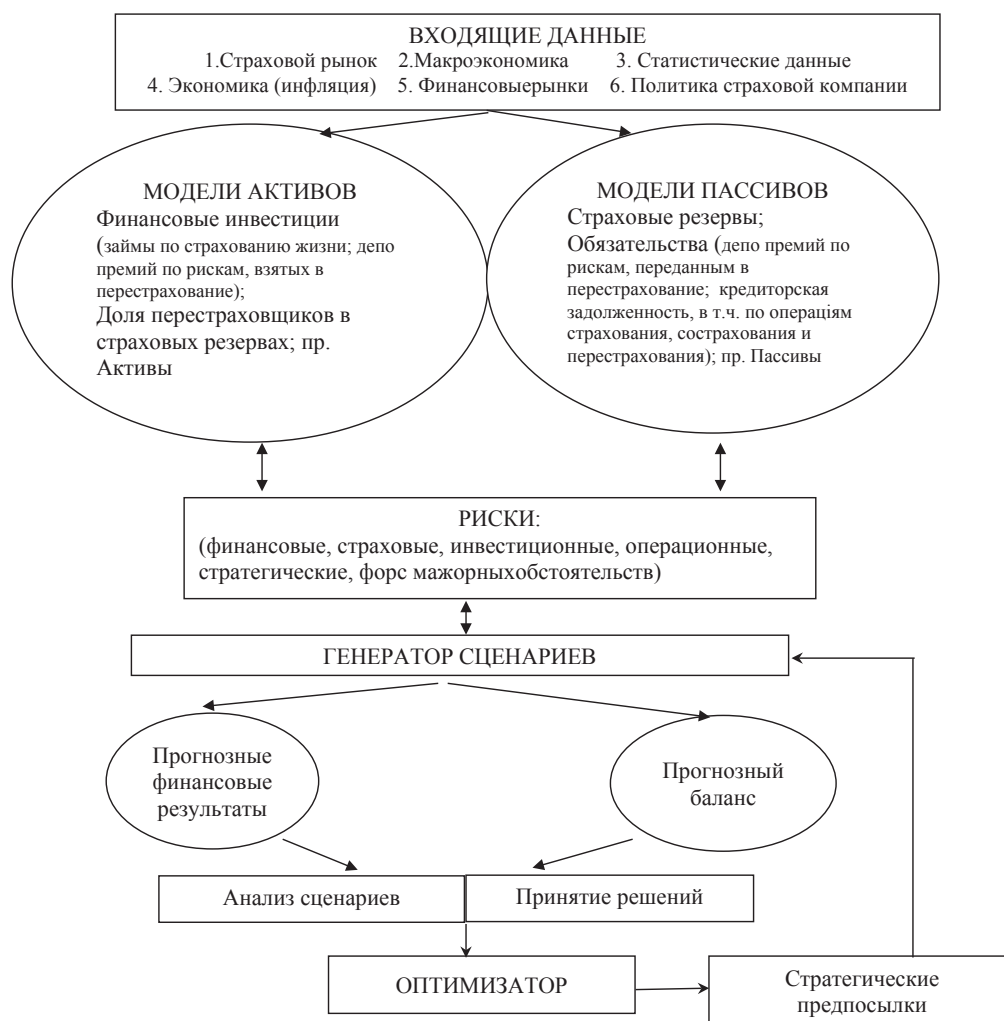


Рис. 1. Модель ДФА страховой компании

Источник: авторская разработка

Также делается выбор валюты представления данных. Данный блок содержит перечень допущений об экзогенных (внешних) параметрах динамической финансовой модели. Чтобы облегчить себе подбор параметров, нужно строить модели, опирающиеся не только на статистические данные, но также на экономические обоснования и экспертные прогнозы будущего развития ситуации.

- Модели активов – данный блок предусматривает набор различных типов моделей активов страховой компании, в том числе моделирование объемов финансовых инвестиций в разрезе займов по страхованию жизни; депо премий по рискам, взятым в перестрахование; доли перестраховщиков в страховых резервах.

- Модели пассивов – предназначен для моделирования основных параметров страховых резервов, обязательств (депо премий по рискам, переданным в перестрахование; кредиторской задолженности, в т. ч. по операциям страхования, сострахования и перестрахования). Со стороны обязательств выделяют четыре явных источника случайности: не катастрофические убытки; катастрофические убытки; андеррайтинговые циклы; образцы списания убытков. Мы моделируем катастрофы отдельно, поскольку поведение статистических данных для катастрофических и обычных убытков различно. В общем случае объем эмпирических данных для не катастрофических убытков гораздо больше, чем для катастрофических.

Очень важным шагом в процессе построения модели является идентификация ключевых случайных переменных, воздействующих на финансовые потоки обязательств и активов.

- Блок «Риски» – риски, воздействующие на финансовое положение страховой компании, в имущественном страховании могут быть систематизированы различными способами. Например, их можно разделить на риски, связанные только с активами, связанные только с обязательствами, и риски, зависящие от взаимосвязи активов и обязательств. Модель ДФА рассматривает следующие риски:

- ценовой или андеррайтинговый риски (риск неадекватности премий);
- риск резервов (риск недостаточности резервов);
- инвестиционный риск (риск флуктуаций инвестиционных доходов и прироста капитала);
- катастрофический риск [7].

Данный блок включает в себя следующие механизмы по минимизации рисков:

- механизмы экономической ответственности (штрафы за нарушения требований безопасности, плата за риск); механизмы стимулирования снижения риска (в основном налоговые); механизмы перераспределения риска (в основном механизмы страхования и перестрахования); механизмы централизованного управления риском (механизмы приоритетного распределения бюджетных средств экологических и др. фондов по схеме безвозмездного финансирования или льготного кредитования); механизмы резервирования; рыночные механизмы регулирования риска (свободная покупка и продажа экономическими агентами квот на уровень риска по договорным ценам) [4];

- генератор сценариев – данный блок включает набор стохастических моделей, предназначенных для оценки влияния различных факторов риска на ключевые показатели страховой компании. Генератор сценариев позволяет получать множество различных сценариев развития активов и

пассивов страховой компании в зависимости от поведения факторов риска [13].

Генератор сценариев является основной частью любой модели ДФА. Он создает множество правдоподобных сценариев для экономических показателей, активов и обязательств компании. Кроме того, генератор сценариев может использовать конкретные значения статистического распределения ключевых переменных, влияющих на показатели анализируемой компании, для того чтобы создать сценарий. В этом случае исследователь имеет дело со стохастической симуляцией [14].

Ключевым модулем модели ДФА является генератор процентных ставок. Более того, страховые компании в рисковом страховании весьма сильно зависят от поведения процентных ставок, поскольку значительная часть из ресурсов обычно инвестирована в активы с фиксированной доходностью. Между процентной ставкой и инфляцией, воздействующей на будущие величины убытков и их частоту, существует строгая корреляция, а совокупность этих факторов будет влиять на будущие страховые тарифы [7];

- прогноз финансовых результатов по различным сценариям. Прогнозирование позволяет получить сценарий развития на основе анализа текущей ситуации, а моделирование позволяет вносить возмущение и определять возможные последствия. Основными критериями при оценке эффективности модели, используемой в прогнозировании, служат точность прогноза и полнота представления будущего финансового состояния страховой компании. Вероятность сбываемости прогнозов в кризисные или переломные годы значительно снижается из-за структурных макро- и микроизменений. Стохастические методы прогнозирования, использующие аппарат математической статистики, предъявляют к историческим данным вполне конкретные требования, в случае невыполнения которых не может быть гарантирована точность прогнозирования. Данные должны быть достоверными, сопоставимыми, достаточно представительными для проявления закономерности, однородными и устойчивыми.

Прежде чем использовать модель для составления реальных прогнозов, ее необходимо проверить на объективность, чтобы обеспечить точность прогнозов. Этого можно достичь двумя разными путями:

1. Результаты, полученные с помощью модели, сравниваются с фактическими значениями через какой-то промежуток времени, когда те появляются. Недостаток такого подхода состоит в том, что проверка «беспристрастности» модели может занять много времени, так как по-настоящему проверить модель можно только на продолжительном временном отрезке.

2. Модель строится исходя из усеченного набора имеющихся исторических данных. Оставшиеся данные можно использовать для сравнения с прогнозными показателями, полученными с помощью этой модели. Такого рода проверка более реалистична, так как она фактически моделирует прогнозную ситуацию. Недостаток этого метода состоит в том, что самые последние, а следовательно, и наиболее значимые показатели исключены из процесса формирования исходной модели;

- анализ сценариев развития страхового дела. Финансовые результаты обычно измеряются по различным правилам: GAAP, законодательным, налоговым и экономическим. Выбор правила

измерения финансовых результатов также зависят от целей моделирования. Финансовые показатели компании в определенной степени зависят от предпосылок относительно выбранной стратегии компании и уровня реакции менеджмента на изменение внешней среды. Сравнение результатов модели на выходе при различных сформулированных стратегиях позволяет выбрать оптимальную стратегию.

Можно выделить следующие этапы анализа сценариев в рамках динамического финансового моделирования:

1. Формирование сценария. На данном этапе описываются ключевые параметры сценария (например, уровень процентных ставок), определяется вероятность реализации сценария.

2. Симуляция сценария. На следующем этапе производятся прогнозы ключевых показателей страховой компании на горизонте планирования с помощью симуляций Монте-Карло. Рассчитываемые ключевые показатели деятельности страховщика включают прибыль, рентабельность, меры риска.

3. Анализ и интерпретация результатов. На заключительном этапе проводится анализ ключевых показателей деятельности страховой компании, полученных в результате симуляций по выбранному сценарию. При этом неприемлемые финансовые показатели могут свидетельствовать о необходимости изменения политики компании. В данном случае сценарий развития может быть скорректирован с учетом соответствующих изменений политики компании, и выполняется симуляция нового сценария [13];

- разработка оптимальной политики управления рисками с точки зрения альтернативы «риск/доходность». В моделях ДФА широко применяется концепция эффективной границы Марковица, которая используется в портфельной теории. Компания делает выбор в терминах «риск/доходность». Портфель, доходность которого может быть увеличена без сопутствующего увеличения риска, или портфель, риск которого можно умень-

шить без сопутствующего уменьшения доходности, согласно Марковицу, неэффективны. Для каждого уровня риска получается своя оптимальная доходность, таким образом, строится эффективная граница [12];

- оптимизатор – используется единичный суммарный показатель или несколько показателей для оценки и осуществления выбора среди различных стратегических альтернатив. Наиболее часто используемыми единичными показателями являются: уровень полезности, доход на капитал, вероятность достижения определенной цели или наступления серьезного кризиса;

- стратегические предпосылки – представляет ряд результатов, которые резюмируют показатели компании по различным сценариям. Обычно результаты включают в себя распределения (гистограммы) основных показателей и указывают, какие из независимых переменных наиболее значимо повлияли на достигнутые результаты. Грамотное представление результатов моделирования является одной из ключевых задач исследователя [11].

Модель ДФА в обязательном порядке включает: динамические связи ключевых показателей, исходных данных и результатов проекта; результаты расчетов – основные формы финансовой отчетности (как правило, прогнозный баланс, отчет о прибылях и убытках и отчет о движении денежных средств); рассчитанные на их основе прогнозные финансовые показатели и интегральные показатели эффективности.

Выводы. Таким образом, путем стохастического моделирования автором была предложена модель ДФА страховой компании, которая в целом направлена на повышение прибыльности и финансовой стабильности страховщика в условиях неопределенности, ключевую роль в данной модели играет генератор сценариев. Дальнейшим научным исследованием является апробация данной модели на практике с разработкой математического инструментария генерации сценариев политики страховой компании в зависимости от факторов риска.

Список литературы:

1. Базилевич В.Д. Страхування: практикум : [навч. посіб.] / За ред. В.Д.Базилевича ; 2-ге вид., переробл. і доп. – К. : Знання, 2001. – 607 с.
2. Бланд Д. Страхование: принципы и практика / Д. Бланд ; пер. с англ. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 416 с.
3. Борисов Б.И. Динамический метод анализа и управления деятельностью страховой компании : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.13 «Математические и инструментальные методы экономики» / Б.И. Борисов. – М., 2007. – 25 с.
4. Механизмы страхования в социально-экономических системах / В.Н. Бурков [и др.]. – М. : ИПУ РАН, 2001. – 109 с.
5. Вовчак О.Д. Страхова справа : [підручник] / О.Д. Вовчак. – К. : Знання, 2011. – 391 с.
6. Гварлиани Т.Е., Балакирева В.Ю. Денежные потоки в страховании / Т.Е. Гварлиани, В.Ю. Балакирева. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 336 с.
7. Кауфман Р. Введение в динамический финансовый анализ / Р. Кауфман [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://symixins.narod.ru/aat11/index.htm>
8. Клепикова О.А. Моделі системної динаміки в управлінні страховими компаніями : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.11 «Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці» / О.А. Клепикова. – Хмельницький, 2012. – 23 с.
9. Норкин Б.В. Об идентификации моделей динамического финансового анализа страховой компании / Б.В. Норкин // Компьютерная математика. – 2013. – № 2. – С. 24–34.
10. Панюков А.В. Особенности применения динамического финансового анализа на российском страховом рынке / А.В. Панюков, И.А. Тетин // Формирование стратегии инновационного развития экономических систем. – СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2008. – С. 532–537.
11. Панюков А.В., Тетин И.А. Метод динамического анализа платежеспособности страховой компании / А.В. Панюков, И.А. Тетин // Вестник Пермского университета. – 2010. – Вып. 2(5). – С. 51–62.
12. Панюков А.В., Тетин И.А. Ограничения на применение моделей динамического финансового анализа / А.В. Панюков, И.А. Тетин // Инновационное развитие российской экономики : сборник научных трудов. – М. : Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, 2010. – Ч. 1. – С. 78–80.
13. Попко Д.В. Динамический финансовый анализ как инструмент управления банком: основные модели и концепции / Д.В. Попко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5923/1/10_30_32.pdf

14. Тетин И.А. Особенности использования стохастического моделирования в динамическом финансовом анализе / И.А. Тетин // Математическое и статистическое исследование социально-экономических процессов : сб. науч. тр. – Челябинск : ЮУрГУ, 2008. – С. 14–22.
15. Blum P. DFA – Dynamic Financial Analysis [Text] / P. Blum, M. Dacorogna // Encyclopedia of Actuarial Science / [eds. J. Teugels, B. Sundt]. – New York : John Wiley & Sons, 2004. – P. 505–519.
16. Eling M. Dynamic Financial Analysis: Classification, Conception, and Implementation [Text] / M. Eling, T. Parnitzke // Risk Management and Insurance Review. – 2007. – № 1. – P. 33–50.
17. Kaufmann R., Gadmer A., Klett R. Introduction to Dynamical Financial Analysis / R. Kaufmann, A. Gadmer, R. Klett // ASTIN Bulletin, Vol. 31, No. 1. – 2001. – P. 231–249.
18. Kirschner G. S. Specifying the Functional Parameters of a Corporate Financial Model for Dynamic Financial Analysis [Text] / G. S. Kirschner, W. S. Scheel. – Arlington: Casualty Actuarial Society, 1997. – 48 p. – (Preprint / Casualty Actuarial Society; 1997 DFA Call Paper Program)
19. Markowitz H. Portfolio Selection: Efficient Diversification of Investments, John Wiley & Sons, 1959 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cowles.yale.edu/sites/default/files/files/pub/mon/m16-all.pdf>

Слободянюк Н. О.

Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

МОДЕЛЮВАННЯ ОСНОВНИХ ПАРАМЕТРІВ МОДЕЛІ ДФА ДЛЯ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

Резюме

Статтю присвячено дослідженню сучасних інформаційних технологій щодо підвищення ефективності менеджменту страхової компанії. Науковою новизною є авторські розробки та обґрунтування до практичного застосування моделі динамічного фінансового аналізу страхової компанії в умовах невизначеності як ефективного інструменту підвищення фінансової стійкості страховика. Модель ДФА побудована на основі стохастичного моделювання з використанням методів математичної статистики.

Ключові слова: динамічний фінансовий аналіз, стохастичне моделювання, страхова компанія, страхові ризики.

Slobodianiuk N. O.

Mikhail Tugan-Baranovsky Donetsk National University
of Economics and Trade

MODELING OF INSURANCE COMPANY MODEL DFA BASIC PARAMETERS

Summary

The article investigates the modern information technologies to improve the efficiency of the insurance company management. The author's development and justification of the practical application of the insurance company dynamic financial analysis model in the face of uncertainty as an effective tool to enhance the financial stability of the insurer are scientific novelties. Model DPA is based on a stochastic simulation using methods of mathematical statistics.

Key words: dynamic financial analysis; stochastic modeling; insurance company; insurance risks.

УДК 336.763.34

Соколовський Є. А.

Одеський національний економічний університет

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІПОТЕЧНОГО ЖИТЛОВОГО КРЕДИТУ

Статтю присвячено теоретико-методологічним засадам функціонування іпотечного житлового кредиту. Визначено базову розподільчу функцію кредиту та специфічні, які притаманні житловому іпотечному кредиту: формування ринку житла, інвестиційна, стимулююча та соціальна. Досліджено соціальну функцію як найбільш специфічну, оскільки на її засадах формується соціальна відповідальність усіх суб'єктів на ринку житла: держави, банків, позичальників. Запропоновано визначення якісних та кількісних меж банківського іпотечного кредиту; обґрунтовано, що кредит виконує роль ефективного важеля економічного зростання тільки за дотримання вимог принципів житлового іпотечного кредитування.

Ключові слова: іпотечний кредит, житлова іпотека, функція, принцип, соціальна відповідальність.

Постановка проблеми. Формування і функціонування іпотечного житлового ринку в Україні за умов фінансової невизначеності супроводжується превалюванням депозитної моделі іпотечного кредитування, обмеженістю використання сучасних

інструментів і технологій у процесі залучення фінансових ресурсів, наявністю непрозорих схем на ринку нерухомості, високою вартістю та ризиковістю іпотечних програм. Перелічені проблеми зумовлюють необхідність розробки теоретико-

14. Тетин И.А. Особенности использования стохастического моделирования в динамическом финансовом анализе / И.А. Тетин // Математическое и статистическое исследование социально-экономических процессов : сб. науч. тр. – Челябинск : ЮУрГУ, 2008. – С. 14–22.
15. Blum P. DFA – Dynamic Financial Analysis [Text] / P. Blum, M. Dacorogna // Encyclopedia of Actuarial Science / [eds. J. Teugels, B. Sundt]. – New York : John Wiley & Sons, 2004. – P. 505–519.
16. Eling M. Dynamic Financial Analysis: Classification, Conception, and Implementation [Text] / M. Eling, T. Parnitzke // Risk Management and Insurance Review. – 2007. – № 1. – P. 33–50.
17. Kaufmann R., Gadmer A., Klett R. Introduction to Dynamical Financial Analysis / R. Kaufmann, A. Gadmer, R. Klett // ASTIN Bulletin, Vol. 31, No. 1. – 2001. – P. 231–249.
18. Kirschner G. S. Specifying the Functional Parameters of a Corporate Financial Model for Dynamic Financial Analysis [Text] / G. S. Kirschner, W. S. Scheel. – Arlington: Casualty Actuarial Society, 1997. – 48 p. – (Preprint / Casualty Actuarial Society; 1997 DFA Call Paper Program)
19. Markowitz H. Portfolio Selection: Efficient Diversification of Investments, John Wiley & Sons, 1959 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cowles.yale.edu/sites/default/files/files/pub/mon/m16-all.pdf>

Слободянюк Н. О.

Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

МОДЕЛЮВАННЯ ОСНОВНИХ ПАРАМЕТРІВ МОДЕЛІ ДФА ДЛЯ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

Резюме

Статтю присвячено дослідженню сучасних інформаційних технологій щодо підвищення ефективності менеджменту страхової компанії. Науковою новизною є авторські розробки та обґрунтування до практичного застосування моделі динамічного фінансового аналізу страхової компанії в умовах невизначеності як ефективного інструменту підвищення фінансової стійкості страховика. Модель ДФА побудована на основі стохастичного моделювання з використанням методів математичної статистики.

Ключові слова: динамічний фінансовий аналіз, стохастичне моделювання, страхова компанія, страхові ризики.

Slobodianiuk N. O.

Mikhail Tugan-Baranovsky Donetsk National University
of Economics and Trade

MODELING OF INSURANCE COMPANY MODEL DFA BASIC PARAMETERS

Summary

The article investigates the modern information technologies to improve the efficiency of the insurance company management. The author's development and justification of the practical application of the insurance company dynamic financial analysis model in the face of uncertainty as an effective tool to enhance the financial stability of the insurer are scientific novelties. Model DPA is based on a stochastic simulation using methods of mathematical statistics.

Key words: dynamic financial analysis; stochastic modeling; insurance company; insurance risks.

УДК 336.763.34

Соколовський Є. А.

Одеський національний економічний університет

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІПОТЕЧНОГО ЖИТЛОВОГО КРЕДИТУ

Статтю присвячено теоретико-методологічним засадам функціонування іпотечного житлового кредиту. Визначено базову розподільчу функцію кредиту та специфічні, які притаманні житловому іпотечному кредиту: формування ринку житла, інвестиційна, стимулююча та соціальна. Досліджено соціальну функцію як найбільш специфічну, оскільки на її засадах формується соціальна відповідальність усіх суб'єктів на ринку житла: держави, банків, позичальників. Запропоновано визначення якісних та кількісних меж банківського іпотечного кредиту; обґрунтовано, що кредит виконує роль ефективного важеля економічного зростання тільки за дотримання вимог принципів житлового іпотечного кредитування.

Ключові слова: іпотечний кредит, житлова іпотека, функція, принцип, соціальна відповідальність.

Постановка проблеми. Формування і функціонування іпотечного житлового ринку в Україні за умов фінансової невизначеності супроводжується превалюванням депозитної моделі іпотечного кредитування, обмеженістю використання сучасних

інструментів і технологій у процесі залучення фінансових ресурсів, наявністю непрозорих схем на ринку нерухомості, високою вартістю та ризиковістю іпотечних програм. Перелічені проблеми зумовлюють необхідність розробки теоретико-

методологічних засад організації житлового кредитування та здійснення комплексу заходів для підвищення його соціально-інвестиційного призначення. Орієнтація на модифікацію системи іпотечного кредитування шляхом формування ефективного механізму взаємодії її елементів сприятиме посиленню конкуренції та зростанню ролі фінансово-кредитних інститутів на іпотечному житловому ринку. Зазначене підтверджує актуальність обраної теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням іпотеки, іпотечного кредиту присвячено значну кількість наукових праць таких іноземних і вітчизняних учених, як: Г. Асхауер, Р. Страйк, М. Фрідман, О. Лаврушин, В. Базилович, І. Ковалишин Л. Кузнецова, Л. Лабєцька, О. Придибайло, Н. Погорельцева, Л. Рябініна тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне доробкам учених, слід зауважити, що у вітчизняній економічній літературі відсутні комплексні теоретичні дослідження ролі та соціального значення житлового іпотечного кредиту в системі ринкових відносин з огляду на особливості розвитку його базових і специфічних функцій та принципів. Необхідно сформулювати системний підхід до розуміння сутності житлового кредитування, який має бути основою державної соціальної стратегії подолання економічної кризи в Україні та забезпечення стабільного розвитку національного господарства на довготривалому перспективі.

Мета статті полягає у розробці теоретико-методологічних засад функціонування іпотечного житлового кредиту та розкритті його соціальної функції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз сучасних проблем визначення впливу глобалізації та кредитної експансії на розвиток економіки потребує теоретичних розробок щодо визначення меж кредиту. Визначення оптимальних меж кредиту не отримали достатнього висвітлення у наукових дослідженнях як іноземних, так і вітчизняних науковців. Як зазначає О. Лаврушин, незрозумілим залишається не тільки те, що вважати межами кредиту, але й те, що перетворює кредитну експансію в негативний або позитивний процес [1, с. 8].

Проводячи аналіз цієї проблеми на макро- та мікрорівні, вчені пропонують визначати межі кредиту за різними критеріями: кількісними та якісними, внутрішніми та зовнішніми, розширення меж кредиту як за рахунок реальних накопичень, так і на засадах похідних фінансових інструментів. Проведене автором дослідження проблем визначення меж іпотечного житлового кредиту в періоди економічного зростання, кризи та в посткризових умовах, дало змогу розробити та обґрунтувати визначення меж іпотечного банківського житлового кредиту.

Межа банківського житлового іпотечного кредиту – це на макrorівні умовна риса, яка визначається ресурсами (фінансовими, матеріальними, інформаційними) тих галузей економіки, включаючи банківський сектор, які приймають участь у реалізації завдань іпотечного кредиту та виокремлює ці галузі від інших, де ця форма кредиту не використовується.

На мікрорівні межа кредиту визначається банком для конкретного позичальника залежно від наявності у нього можливостей отримати позичку, та можливостей банку надати житлову іпотечну позичку. При цьому недостатня кредитоспроможність позичальника – це якісна межа кредиту.

А кількісна межа іпотечного житлового кредиту залежить від ресурсів банку, необхідності виконання обов'язкових нормативів кредитування, внутрішніх лімітів на іпотечні позики, методів визначення кредитоспроможності позичальника, його можливостей своєчасно повернути позичку.

Отже, якісна межа банківського іпотечного житлового кредиту визначає потреби позичальника, покриття яких не суперечить природі кредиту, у той час як кількісна межа визначає величину позики та умови й термін її погашення. Дотримання зазначених меж кредиту, на нашу думку, буде сприяти позитивному, а не руйнівному впливу іпотечної кредитної експансії на економічне зростання.

Для визначення особливостей іпотечного кредиту розглянемо функції, які характеризують його сутність як економічної категорії та виражають відмінні властивості від інших. Ми приєднуємось до думок учених, які пропонують виділяти базові функції іпотечного кредиту, які йому властиві в цілому, і специфічні, притаманні лише іпотечному житловому кредиту.

Відомо, що базовою функцією кредиту є розподільча, яка має свою специфіку на іпотечному ринку, оскільки формує з різних джерел (зовнішніх та внутрішніх) кредитні ресурси та їх розподіляє з метою формування платоспроможного попиту на цілі вирішення житлових проблем населення.

Специфічними для іпотечного житлового кредиту є такі функції:

- формування ринку житла, оскільки розвиток іпотечного житлового кредитування збільшує житловий фонд у країні та формує ринок;
- інвестиційна, яка проявляється в акумулюванні заощаджень населення і трансформації їх в інвестиції на цілі вирішення житлових проблем населення;
- стимулююча: суб'єкти іпотечної кредитної угоди з урахуванням її особливостей (термін, величина позички, ризики) обґрунтовано оцінюють свої фінансові можливості: банк – наявність довгострокових кредитних ресурсів, позичальники – свої поточні та майбутні доходи; крім того, на фінансовому ринку виникають стимули щодо розробки нових іпотечних продуктів та впроваджуються іпотечні цінні папери і деривативи;
- соціальна функція, яка є найбільш специфічною та складною, оскільки формує соціальну відповідальність усіх суб'єктів на ринку житла: держави, банків, позичальників.

Необхідно зазначити, що соціальна функція іпотечного банківського кредиту впливає на розвиток економіки, її соціальної сфери та ринок нерухомості. І якщо цей вплив сприяє розвитку соціальної сфери, то банки грають позитивну роль, а кредит як джерело фінансового забезпечення соціального розвитку країни має позитивний синергетичний ефект (сприяє підвищенню якості життя людини). І навпаки – неузгодженість у взаємодії економічної сфери (та її складової частини – банківської системи) із соціальною призводить до негативного синергетичного ефекту.

Наявність постійної взаємодії між економічною та соціальною сферами свідчить про формування певного синергетичного ефекту, а саме про певний рівень соціально-економічного розвитку суспільства, а в підсумку – про певний рівень та якість життя людини.

Але варто зазначити, що цей синергетичний ефект може мати як позитивне, так і негативне

значення. Все залежить від того, який характер взаємодії сформовано. Якщо економічна сфера розвивається без урахування потреб соціальної сфери, якість життя населення погіршиться, і фактично виникне замкнуте коло, адже людина, якість життя якої має низький рівень, не представляє ніякої цінності з точки зору людського капіталу для подальшого розвитку економіки. Кінцевий результат такої взаємодії – це відсутність умов для подальшого розвитку економіки, які є результатом неузгодженої взаємодії соціальної та економічної сфер (рис. 1).

Деякі дослідники пропонують як специфічну виділяти функцію рефінансування [2, с. 251]. Ми не згодні з таким ствердженням, оскільки, на нашу думку, рефінансування з метою управління банками процесами трансформації короткострокових ресурсів у довгострокові є завданням базової розподільчої функції кредиту.

Отже, виконання іпотечним кредитом своїх специфічних функцій сприяє вирішенню таких завдань: по-перше, стимулює розвиток житлової нерухомості, підвищує рівень забезпечення населення житлом та його платоспроможний попит, сприяє розвитку тих галузей економіки, які задіяні ринком нерухомості; по-друге, іпотечний кредит виконує роль фінансового інструмента щодо залучення ресурсів із різних джерел у реальний сектор економіки.

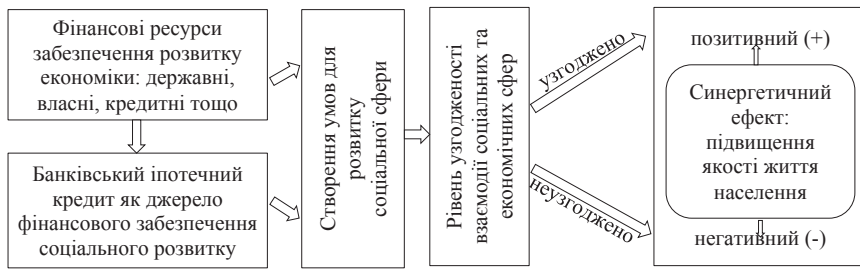


Рис. 1. Взаємодія економічної, банківської та соціальної сфер розвитку суспільства



Рис. 2. Методологічні засади іпотечного житлового кредитування

Наступним етапом нашого дослідження є визначення сутності дефініції «іпотечне житлове кредитування». Проведений аналіз наукових праць приводить до висновку, що це поняття теж недостатньо досліджено. Як було зазначено вище, поняття «іпотечний житловий кредит» та «іпотечне житлове кредитування» у дослідженнях сучасних науковців часто ототожнюються.

Головною відмінністю цих понять є те, що іпотечний житловий кредит є об'єктивною економічною категорією, яка функціонує в економічних відносинах на засадах базових функцій кредиту і своїх, специфічних функцій, що визначають його особливості. А іпотечне кредитування – це процес, який на засадах базових економічних принципів його організації (цільового призначення позички, строковості, забезпечення гарантії повернення позичених коштів, платності, принципу диференційованості) реалізує сутнісну основу іпотечного кредиту, тобто створює умови для своєчасного погашення позичальником іпотечної позички та зберігає головну властивість кредиту – зворотність [3, с. 68].

Кредит виконує роль ефективного важеля економічного зростання та підвищення рівня забезпечення населення житлом тільки в тому разі, якщо суворо дотримуватись як базових принципів кредитування, так і специфічних – для житлового іпотечного кредитування.

Так, специфічними принципами організації банком житлового іпотечного кредитування є:

- економічні: принцип дотримання вимог коефіцієнтів обслуговування іпотечного боргу (сума щомісячних виплат по позиці, включаючи крім основного боргу проценти, податки, страхові премії не повинна перевершувати певного реального рівня щомісячного грошового доходу позичальника; співвідношення розміру іпотечної позички до вартості об'єкту нерухомості, які використовуються під час оцінки можливості погашення боргу у повному обсязі й у визначений термін позичальником, тощо);

- правові принципи: обов'язковість іпотеки для кожного нового власника заставленої нерухомості, принципи гласності, старшинства та офіційної реєстрації заставленого нерухомого майна;

- фінансово-організаційні: принцип збереження за позичальником права володіння і користування заставленою нерухомістю; принцип визначеності величини позички як частки від вартості заставленого нерухомого майна; принцип належного збереження предмета іпотеки; принцип страхування ризиків іпотечного кредитування (рис. 2).

З наведеного рис. 2 видно, що іпотечний кредит та іпо-

течне кредитування виступають як єдине ціле, тобто існує логічний взаємозв'язок даних понять. Тільки завдяки раціональному використанню теоретично обґрунтованих та підтверджених практикою принципів організації банківського іпотечного житлового кредитування ризики неповернення позичок будуть мінімізовані.

Отже, іпотечне кредитування має об'єктивно-суб'єктивний характер, оскільки своєчасне виконання фінансових зобов'язань позичальником залежить і від якості банківського кредитного менеджменту (наприклад, від суб'єктивних управлінських рішень персоналу банку під час визначення реальної кредитоспроможності позичальника), і від бажання самого позичальника. Як зазначає А. Свістон, дотримання стандартів кредитування впливає на діловий цикл: підвищення банками вимог до умов кредитування на 20% знижує ділову активність в економіці на 0,75% протягом одного року і на 1,25% – після двох років [4].

Лібералізація умов кредитування, особливо під час оцінки кредитоспроможності позичальника, призводить до збільшення обсягів кредитування, а якщо лібералізація взаємовідносин між банками та позичальниками продовжується певний час, виникає кредитний бум, пов'язаний із розширенням певного напрямку розвитку банківської діяльності, розширенням кредитування певних типів позичальників або видів кредиту, коли колишні традиційні сфери його функціонування переважно залишаються незмінними.

Кредитний бум на ринку іпотечного житлового кредитування характеризується надмірним нарощуванням обсягів позик, екстенсивним насиченням економіки іпотечним кредитом, яке в подальшому призводить до різного падіння його обсягів, викликаючи зниження фінансової стійкості як позичальників, так і самих банків-кредиторів. Саме ці процеси характерні для першого етапу останньої світової кризи.

Можливість виникнення кредитного буму, як правило, пов'язана з надлишком позикового капіталу, що шукає вигідного розміщення та нарощує спекулятивні тенденції (наприклад, операції на ринку нерухомості в Україні в 2006–2007 рр.). Скориставшись зовнішніми джерелами (кредитами іноземних банків і компаній), українські банки істотно збільшили свої кредитні вкладення в іпотечні позики без урахування можливостей позичальників своєчасно і в повному обсязі виконувати фінансові обов'язки. Великі обсяги позик і для населення, і для будівельних організацій одночасно під одні й ті ж об'єкти досягли такого критичного рівня, коли кредитна експансія із позитивного стимулу розвитку економіки перетворюється в антистимул і призводить до виникнення кредитного буму та кризи.

Головні цілі банків під час розширення іпотечного кредитування (кредитного буму) за рахунок зовнішніх запозичень – не відстати від інших, користуючись ситуацією, що склалася, отримати більший прибуток, але подальший вплив спекулятивного іноземного капіталу з внутрішнього ринку ресурсів призводить до зниження платоспроможності позичальників і погіршення фінансової стійкості та банкрутства банків.

Зазначене свідчить, що вирішення проблем визначення меж іпотечного житлового кредиту та раціональне управління процесами кредитування з метою недопущення кредитних бумів на ринку

житла мають важливе теоретичне значення для розвитку не тільки банківської системи, а й економіки в цілому.

Таким чином, іпотечне житлове кредитування можна розглядати як процес організації складних економічних та директивно-регульованих відносин, що складаються в процесі надання позичок із метою забезпечення населення житлом, забезпечених заставою житлових приміщень або часткою в житловому будівництві, формування довгострокових фінансових ресурсів, виконання договірних зобов'язань суб'єктами іпотечної системи, реалізації прав кредиторів шляхом звернення стягнення на предмет застави.

У даному контексті необхідно відзначити, що в будь-якій із сучасних економік, навіть з усталеним, ефективно працюючим інститутом іпотечного кредитування, стає все складніше регулювати ці процеси внаслідок значних кредитних ризиків, породжуваних нестійкістю як національних, так і міжнародних фінансових структур і світової фінансової архітектури в цілому в умовах постійної загрози кризових сплесків.

Висновки. Житлове іпотечне кредитування об'єднує ринок банківських продуктів, фінансовий та житловий ринки, велику кількість інвесторів і населення – позичальників іпотечних кредитів. Крім того, цей вид кредитування має соціальний характер, який потребує активної участі держави в реалізації механізму іпотечного кредитування населення на цілі придбання житла. Законодавча база іпотечного житлового кредитування повинна захищати інтереси всіх його учасників, сприяти раціональному вирішенню найгостріших соціально-економічних завдань, включаючи поліпшення житлових умов працездатного населення за допомогою довгострокових іпотечних позик банків; збільшенню обсягів житлового будівництва за рахунок зростаючого платоспроможного попиту з боку покупців житла; розширенню та розвитку послуг банківського сектора, житлового ринку. А дослідження теоретичних і практичних аспектів іпотечного житлового кредитування сприяють виробленню практичних рекомендацій щодо його вдосконалення.

Отже, під час розгляду іпотечного житлового кредиту як економічної категорії визначаються суб'єкти кредитних відносин, їх інтереси, що характеризують особливості взаємовідносин під час організації іпотечної кредитної операції. Коли ж мова йде про організаційно-економічну й управлінську складові реалізації цих кредитних відносин, то виникає необхідність визначення конкретних форм організації діяльності цих суб'єктів, їх взаємодії, які могли б забезпечити можливість оптимальної реалізації об'єктивно створених відносин із метою збереження головної властивості кредиту – зворотності (своєчасного повернення). Забезпечити можливість реалізації об'єктивних функцій іпотечного кредиту та виконання умов іпотечного кредитування може система, яка сформована на науково-методологічних засадах та враховує всі особливості та закономірності взаємозв'язків між учасниками кредитного договору. Таким чином, якщо під час розгляду іпотечного житлового кредитування як економічної категорії акцент робиться на його соціально-економічних характеристиках, то система іпотечного житлового кредитування реалізує інтереси суб'єктів кредитування на організаційно-економічних та управлінських засадах.

Список літератури:

1. Кредитная экспансия и управление кредитом : [учебное пособие] / Под ред. О.И. Лаврушина. – М. : КНОРУС, 2013. – 264 с.
2. Финансы и кредит : [электронный учебник] / Под ред. Т.М. Ковалевой. – М. : Кнорус, 2010. – 358 с.
3. Кузнецова Л.В. Кредитный менеджмент : [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / Л.В. Кузнецова. – О. : ОРІДУ НАДУ, 2007. – 332 с.
4. Swiston A.A US Financial Conditions Index: Putting Credit where Credit is Due // IMF Working Paper. – 2008. – June.

Соколовский Е. А.

Одесский национальный экономический университет

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТА

Резюме

Статья посвящена теоретико-методологическим основам функционирования ипотечного жилищного кредита. Определены базовая распределительная функция кредита и специфические, присущие жилищному ипотечному кредиту: формирования рынка жилья, инвестиционная, стимулирующая и социальная. Исследована социальная функция как наиболее специфическая, так как на ее основе формируется социальная ответственность всех субъектов на рынке жилья: государства, банков, заемщиков. Предложено определение качественных и количественных границ банковского ипотечного кредита; обосновано, что кредит играет роль эффективного рычага экономического роста только при соблюдении требований принципов жилищного ипотечного кредитования.

Ключевые слова: ипотечный кредит, жилищная ипотека, функция, принцип, социальная ответственность.

Sokolovskiy E. A.

Odessa National Economic University

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF HOUSEHOLDS MORTGAGE LENDING

Summary

Theoretical and methodological principles of mortgage credit functioning are considered in the article. The basic distribution function and specific functions of mortgage lending are defined: the formation of the housing market, investment, stimulating and social function. Social function is defined as the most specific, because on its basis forming social responsibility of all participators of housing market: state, bank, borrowers. Qualitative and quantitative indicators of the limits of mortgage lending are developed. It is justified that the lending serves as an effective incentive of economic growth only if it adheres to the principles of the mortgage lending.

Key words: mortgage lending, residential mortgage, function, principles of social responsibility.

УДК 336.717.061

Сукрушева Г. О.

Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

БАНКІВСЬКИЙ РИЗИК ЯК ФАКТОР ДЕКАПІТАЛІЗАЦІЇ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ

Досліджено теоретичну сутність поняття «декапіталізація банку». Нестабільність банківської системи України та кризові явища в економіці призвели до масової збитковості та втрати ліквідності більшістю кредитних установ країни, а в деяких випадках і до банкрутства. Характерною рисою сучасної банківської кризи є істотне погіршення банківських балансів, зростання частки проблемних кредитів і проблемних активів у цілому.

Ключові слова: Національний банк України, комерційні банки, депозитні операції, кредитні операції, ліквідність банків, Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, банківський ризик, процентні витрати, комісійні витрати.

Постановка проблеми. Від стабільності банківської системи залежить розвиток економіки країни в цілому, тому держава повинна застосовувати ефективні інструменти її регулювання з метою недопущення банківської кризи для гарантування економічної безпеки, зростання економіки та добробуту населення. Для забезпечення стабільності банківської системи необхідно розробити

злагоджений механізм діяльності Національного банку України та комерційних банків із метою недопущення їх декапіталізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття капіталізації банків дослідження багатьма відомими науковцями: А. Завгородньою [1], А. Благодатиним [2], Д. Розенбергом [3], О. Островською [4] та ін., однак поняття декапі-

Список літератури:

1. Кредитная экспансия и управление кредитом : [учебное пособие] / Под ред. О.И. Лаврушина. – М. : КНОРУС, 2013. – 264 с.
2. Финансы и кредит : [электронный учебник] / Под ред. Т.М. Ковалевой. – М. : Кнорус, 2010. – 358 с.
3. Кузнецова Л.В. Кредитный менеджмент : [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / Л.В. Кузнецова. – О. : ОРІДУ НАДУ, 2007. – 332 с.
4. Swiston A.A US Financial Conditions Index: Putting Credit where Credit is Due // IMF Working Paper. – 2008. – June.

Соколовский Е. А.

Одесский национальный экономический университет

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТА

Резюме

Статья посвящена теоретико-методологическим основам функционирования ипотечного жилищного кредита. Определены базовая распределительная функция кредита и специфические, присущие жилищному ипотечному кредиту: формирования рынка жилья, инвестиционная, стимулирующая и социальная. Исследована социальная функция как наиболее специфическая, так как на ее основе формируется социальная ответственность всех субъектов на рынке жилья: государства, банков, заемщиков. Предложено определение качественных и количественных границ банковского ипотечного кредита; обосновано, что кредит играет роль эффективного рычага экономического роста только при соблюдении требований принципов жилищного ипотечного кредитования.

Ключевые слова: ипотечный кредит, жилищная ипотека, функция, принцип, социальная ответственность.

Sokolovskiy E. A.

Odessa National Economic University

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF HOUSEHOLDS MORTGAGE LENDING

Summary

Theoretical and methodological principles of mortgage credit functioning are considered in the article. The basic distribution function and specific functions of mortgage lending are defined: the formation of the housing market, investment, stimulating and social function. Social function is defined as the most specific, because on its basis forming social responsibility of all participators of housing market: state, bank, borrowers. Qualitative and quantitative indicators of the limits of mortgage lending are developed. It is justified that the lending serves as an effective incentive of economic growth only if it adheres to the principles of the mortgage lending.

Key words: mortgage lending, residential mortgage, function, principles of social responsibility.

УДК 336.717.061

Сукрушева Г. О.

Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

БАНКІВСЬКИЙ РИЗИК ЯК ФАКТОР ДЕКАПІТАЛІЗАЦІЇ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ

Досліджено теоретичну сутність поняття «декапіталізація банку». Нестабільність банківської системи України та кризові явища в економіці призвели до масової збитковості та втрати ліквідності більшістю кредитних установ країни, а в деяких випадках і до банкрутства. Характерною рисою сучасної банківської кризи є істотне погіршення банківських балансів, зростання частки проблемних кредитів і проблемних активів у цілому.

Ключові слова: Національний банк України, комерційні банки, депозитні операції, кредитні операції, ліквідність банків, Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, банківський ризик, процентні витрати, комісійні витрати.

Постановка проблеми. Від стабільності банківської системи залежить розвиток економіки країни в цілому, тому держава повинна застосовувати ефективні інструменти її регулювання з метою недопущення банківської кризи для гарантування економічної безпеки, зростання економіки та добробуту населення. Для забезпечення стабільності банківської системи необхідно розробити

злагоджений механізм діяльності Національного банку України та комерційних банків із метою недопущення їх декапіталізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття капіталізації банків дослідження багатьма відомими науковцями: А. Завгородньою [1], А. Благодатиним [2], Д. Розенбергом [3], О. Островською [4] та ін., однак поняття декапі-

талізації розглянуто лише І. Бланком [5]. Дослідженню теорії та практики банківських ризиків сприяють праці вітчизняних та зарубіжних учених-економістів А. Тавасієва [8], А. Меншової [9], І. Нідзельської [11]. Проте у зазначених працях висвітлено аспекти управління кредитними ризиками, але відсутній їх зв'язок із декапіталізацією банків.

Мета статті полягає в аналізі проблем декапіталізації банківської системи за останній період визначенні основних методів зниження банківських ризиків із метою подолання банківської кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблемою банківської системи України є декапіталізація банків. На таку ситуацію вплинули стрімка девальвація національної грошової одиниці, скорочення експортних операцій, обмеження Національним банком України валютних операцій як для фізичних, так і для юридичних осіб, збільшення кількості неповернених кредитів, тобто підвищення рівня кредитного ризику в банківській системі. На рис. 1 представлено морфологічну оцінку поняття «декапіталізація банку» на основі тлумачення понять «капіталізація» та «декапіталізація».

Нині на банківську систему великий вплив має недовіра клієнтів. Так, станом на 20 вересня 2015 р., за даними Фонду гарантування вкладів фізичних осіб [6], в Україні: банків із тимчасовою адміністрацією – 10 одиниць; банків, що ліквідуються – 55; банків, ліквідація яких завершена, – 31; банків, які було продано інвесторам після введення тимчасової адміністрації – один. При цьому лише за вісім місяців 2015 р., за даними НБУ, кількість банків, які мають банківську ліцензію, зменшилась зі 163 на 01.01.2015 р. до 126 на 01.09.2015 р., тобто на 37 банківських установ [7].

Стосовно комерційних банків, то особливої актуальності набуває проблема ризиків неповернення кредиту. Банківські труднощі можна подолати, лише ґрунтуючись на системному підході до управління банком у цілому та прогнозуючи і долаючи можливі кредитні ризики зокрема. Банкрутство комерційних банків – типове явище для економік багатьох країн світу. Проблема полягає в тому, що клієнтам банківських установ важко визначити справжній фінансовий стан банку, в якому відкрито його рахунок, або виявити передумови настання важкого фінансового стану в банку. Ні розмір статутного капіталу, ні довгий строк

роботи на банківському ринку, ні розміри самої банківської установи зі значною кількістю філій та відділень не є запорукою стабільної роботи банку та фінансової стійкості. Простих показників, якими могли користуватися клієнти і які б давали змогу об'єктивно оцінити фінансовий стан банків, на даний час не існує. Непередбачуваність визнання Національним банком України неплатоспроможності окремих банківських установ, курсових валютних ризиків та можливості втрати частини фінансових коштів призводить до недовіри до банківської системи України. Це, своєю чергою, призводить до незбалансованості функціонування банківської і фінансової систем [8].

Стратегічні наміри Національного банку України щодо реформи та оздоровлення банківської системи свідчать про подальше скорочення кількості банків не лише шляхом виведення їх із ринку, а і шляхом поглинання один одного та об'єднання банків для досягнення більших можливостей [9]. У табл. 1 представлено аналіз п'яти найбільших комерційних банків України, які за сукупністю активів перевищують дві третини активів комерційних банків України.

Ризик є невід'ємною складовою частиною в будь-якій сфері економічної діяльності. Недостатнє усвідомлення цього нерідко приводить до

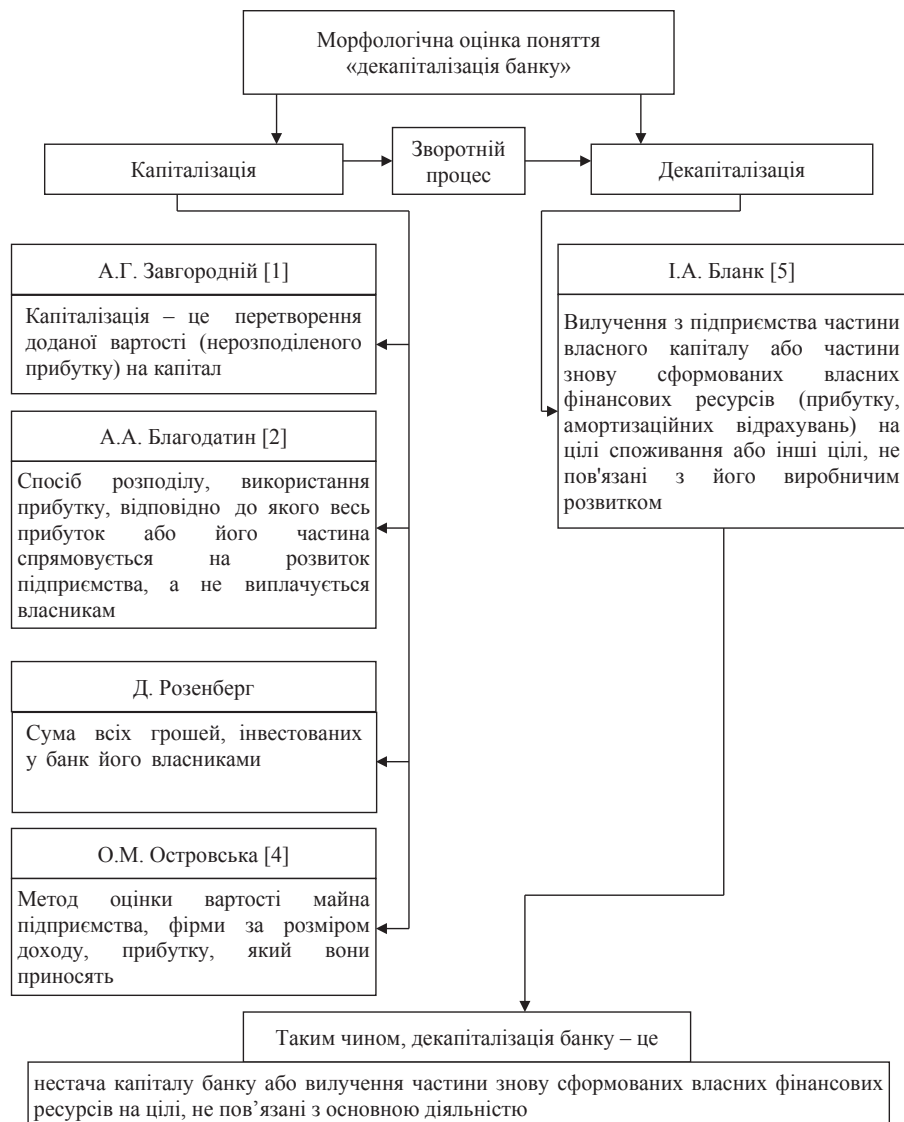


Рис. 1. Морфологічна оцінка поняття «декапіталізація» банку

сумних наслідків. Що ж до банківської справи, то її неможливо уявити без ризику. Тобто під час функціонування комерційних банків ризик є постійною складовою частиною. Будь-яке рішення в банківській діяльності, що заслуговує на увагу, обтяжене ризиком, бо фінансова сфера загалом і банківська справа зокрема є дуже чутливою не лише до різноманітних економічних чинників, а й до соціальних, політичних тощо. Отже, у банківській діяльності йдеться не про те, щоб взагалі уникнути ризику, найважливіше завдання банківського менеджменту полягає в тому, щоб найти оптимальне співвідношення між прибутком, ризиком, ліквідністю. Відповідно, постають проблеми кредитних ризиків та розробки напрямів їх подолання [11].

На основі даних табл. 1 можна зробити висновок, що всі банки отримали великі збитки в 2014 р., окрім «ПриватБанку», котрий отримав прибуток у розмірі 247 млн. грн. У 2012–2013 рр. спостерігалось збільшення прибутків у всіх п'яти банках.

Процентні витрати займають найбільшу питому вагу у витратах будь-якого банку. Мають тенденції до збільшення кожного року в «ПриватБанку», «Укресімбанку», «Ощадбанку» на 22,24%, 40%, 46,79% відповідно в 2014 р. порівняно з 2013 р., але в таких двох банках з іноземним капіталом, як «Райффайзен Банк Аваль» і «Укрсіббанк», ці витрати поступово зменшуються на 11,69% і 16,26% відповідно. Ці витрати включають у себе проценти: за рахунками клієнтів; за коштами банків; за випущеними єврооблігаціями; за іншими запозиченими коштами; за субординованим боргом; за випущеними борговими цінними паперами.

Всі без винятку банки збільшили свої комісійні витрати в 2014 р. порівняно з 2013 р. Найбільше ці витрати збільшили «ПриватБанк» і «Райффайзен

Банк Аваль» – на 190 297 тис. грн. і 142 812 тис. грн. відповідно.

Найбільший обсяг операційних витрат у 2014 р. понесли «ПриватБанк» і «Укресімбанк», тобто два державні банки, і збільшилися у 2014 р. порівняно з 2013 р. на 40,23% і 160,34% відповідно. Найменший показник збільшення операційних витрат спостерігається в «Укрсіббанку» – лише на 1,73%. Така ситуація склалася за рахунок девальвації національної грошової одиниці.

Процентні витрати складають 62,17%, уже потім ідуть операційні витрати –34,14%, а комісійні витрати займають лише 3,68%. Оскільки процентні витрати займають найбільшу питому вагу у витратах банків, необхідно більш детально їх розглянути, щоб надати рекомендації щодо діяльності банків.

Найбільша кількість процентних витрат щодо строкових депозитів у фізичних осіб має «ПриватБанк», а це означає, що цей банк має більшу за всіх кількість депозитів в Україні і питома вага становить 61,37% від загальної кількості процентних витрат та найбільшу заборгованість перед НБУ серед інших банків України, питома вага яких становить 13,89%. Також варто зазначити, що найбільший субординований борг має «Укрсіббанк» – майже 37%, «Ощадбанк» має найбільшу заборгованість перед іншими банками і фінансовими організаціями – 34,6%, а також «Райффайзен Банк Аваль» має 50% інших процентних витрат.

Після проведеного аналізу можна зробити висновки, що ситуація, яка склалася у банківській системі, негативно відбилася на результаті діяльності більшості успішних банків нашої країни. Із п'яти проаналізованих банків лише «ПриватБанк» отримав прибуток у 2014 р. Також необхідно відзначити, що в усіх банках збільшилися витрати. Оскільки найбільшою питома

Таблиця 1

Аналіз діяльності п'яти найбільших банків України за 2011–2014 рр. [10]

Назва банку	Прибуток, млн. грн.				Абсолютне відхилення, тис. грн.		
	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2012-2011 рр.	2013-2012 рр.	2014-2013 рр.
Аналіз прибутку							
ПриватБанк	1425	1 532	1 855	247	107	323	-1608
Укресімбанк	131	137	200	-11249	6	63	-11449
Ощадбанк	1 092	662	711	-10015	-430	49	-10726
Райффайзен Банк Аваль	595	319	1 017	-4245	-276	698	-5262
Укрсіббанк	-812	20	70	-1085	832	50	-1155
Процентні витрати							
ПриватБанк	-8846283	-10838352	-1478375	-18366543	-19929	-3945123	-3583068
Укресімбанк	-4141473	-4133212	-5298910	-7418553	8261	-1165698	-2119643
Ощадбанк	-3928676	-4782949	-5686401	-8347271	-854273	-903452	-2660870
Райффайзен Банк Аваль	-2286198	-2361507	-1988482	-1755956	-75309	373025	232526
Укрсіббанк	-2185969	-1515370	-1255635	-1051 443	670599	259735	204192
Комісійні витрати							
ПриватБанк	-672479	-573151	-902158	-1092455	99328	-329007	-190297
Укресімбанк	-112216	-113559	-132124	-168359	-1343	-18565	-36235
Ощадбанк	-221484	-246251	-270382	-330313	-24767	-24131	-59931
Райффайзен							
Банк Аваль	-197709	-239817	-344010	-486822	-42108	-104193	-142812
Операційні витрати							
ПриватБанк	-5081564	-5586216	-7094083	-9948342	-504 652	-1507867	-2854259
Укресімбанк	-986441	-1235257	-1357822	-3534936	-248 816	-122565	-2177114
Ощадбанк	-2576565	-3171116	-3488185	-4238638	-594 551	-317069	-750453
Райффайзен Банк Аваль	-1112308	-1182970	-1016281	-1493693	-70662	166 689	-477412

ваги у структурі витрат банків займають процентні витрати і вони збільшуються найбільше, це означає, що банки отримали кредитні кошти від інших банків, також виплачують відсотки від залучених депозитів у фізичних і юридичних осіб та міжнародних організацій, щоб продовжити своє функціонування. Негативні тенденції, які сформувалися у 2014 р., продовжилися в 2015 р. через руйнацію промислових та інфраструктурних об'єктів на сході України в результаті воєнних дій та у зв'язку зі зменшенням зовнішнього попиту, зокрема через погіршення торгових відносин із Російською Федерацією, а також падіння внутрішнього споживчого та інвестиційного попиту. Після звітної дати гривня значно девальвувала по відношенню до основних іноземних валют, зокрема станом на 15 березня 2015 р. курс гривні до долара США виріс до 21,616059 грн. за 1 долар.

Необхідно здійснити такі заходи для зниження банківських ризиків та недопущення декапіталізації банків:

1) здійснити адаптацію кредитної політики до ринкових вимог і внутрішньобанківських потреб;

2) досягнення і дотримання надійної структури кредитного портфеля;

3) зробити більш складний і жорсткий порядок створення та ліцензування банків і банківських об'єднань, розроблення та запровадження процедури акредитації філій іноземних банків і надання їм банківської ліцензії; посилення ліцензійних вимог щодо здійснення банками окремих операцій;

4) передбачити курси підвищення кваліфікації робітників, особливу увагу приділити матеріальному стимулюванню працівників банківського нагляду;

5) зробити більш прозорою банківську систему, тобто здійснювати роз'яснення через засоби масової інформації суті звітності про діяльність банку, яка публікується;

6) зменшити витрати за рахунок залучення більш дешевих залучених коштів; скорочення накладних витрат;

7) оптимізувати систему управління ризиками, що дасть змогу завчасно їх виявляти і мінімізувати.

Першочерговим завданням комерційних банків є подальше нарощування капіталу, забезпечення дохідності і, як результат, прибутковості своєї діяльності, забезпечення посилення довіри до банків, підвищення рентабельності, розширення і підвищення якості пропонованих клієнтам послуг. Це приведе до поліпшення їх фінансового стану і, як наслідок, забезпечить ефективний розвиток самих банків і банківської системи України в цілому.

Висновки. Стан української банківської системи в переважній більшості є наслідком негативного впливу зовнішніх і внутрішніх факторів. Якщо ж почати зменшувати вплив якихось окремих факторів, то це, скоріш за все, не призведе до загального покращання роботи системи. Отже, проведення заходів та реформ повинно мати системний характер. Ситуація, коли існує недовіра з боку клієнтів по відношенню до банківських установ, грає важливу роль у тому, щоб забезпечити стабільну діяльність банківської системи. Тому в найближчій перспективі вирішення цього питання є пріоритетним для керівництва Національного банку України, а також для керівництва кожної окремої банківської установи. Робота, яка проводиться Національним банком України і яка направлена на встановлення стандартів прозорості функціонування банківської системи та дотримання норм законів кожним банком, у подальшому буде мати позитивний ефект для оздоровлення та стабілізації банківського сектору. Також стабілізуючим фактором виступає програма відшкодування втрачених заощаджень та діяльність Фонду гарантування вкладів фізичних осіб.

Список літератури:

1. Завгородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Завгородній, Г.Л. Вознюк. – Львів : Львівська політехніка, 2005. – 714 с.
2. Благодатин А.А. Финансовый словарь / А.А. Благодатин, А.М. Лозовский, Б.А. Райзбер. – М. : ИНФРА-М, 2006. – IV, 378 с.
3. Розенберг Д. Словарь банковских терминов / Д. Розенберг ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 360 с.
4. Островская О.М. Банковское дело: Толковый словарь / О.М. Островская. – М. : Гелиос АРВ, 1999. – 400 с.
5. Бланк И.А. Словарь-справочник финансового менеджера / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1998. – 480 с.
6. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.fg.gov.ua/>
7. Оцінка політики у сфері державного боргу, проведена Міністерством фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?&art_id=398647&cat_id=398646
8. Тавасиев А.М. Специальные антикризисные меры в механизмах банковского управления / А.М. Тавасиев // Банковское дело. – 2013. – № 4. – С. 13–20.
9. Меньшова А.Ю. Причины возникновения та шляхи запобігання банкрутству комерційного банку : [монографія] / А.Ю. Меньшова. – Х. : ХДТУБА, 2012. – С. 146.
10. Асоціація українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://aub.org.ua/>
11. Нідзельська І.А. Кредитні ризики та їх наслідки для банківської системи України в умовах поглиблення фінансової кризи / І.А. Нідзельська // Фінанси України. – 2009. – № 8. – С. 102–108.

Сукрушева А. О.

Харьковский институт финансов

Киевского национального торгово-экономического университета

БАНКОВСКИЙ РИСК КАК ФАКТОР ДЕКАПИТАЛИЗАЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ УКРАИНЫ

Резюме

Исследовано теоретическая сущность понятия «декапитализация банка». Нестабильность банковской системы Украины и кризисные явления в экономике привели к массовой убыточности и потере ликвидности большинством кредитных учреждений страны, а в некоторых случаях и к банкротству. Характер-

ной чертой современного банковского кризиса является существенное ухудшение банковских балансов, рост доли проблемных кредитов и проблемных активов в целом.

Ключевые слова: Национальный банк Украины, коммерческие банки, депозитные операции, кредитные операции, ликвидность банков, Фонд гарантирования вкладов физических лиц, банковский риск, процентные расходы, комиссионные расходы.

Sukrusheva A. O.

Kharkiv Institute of Finance
of Kyiv National University of Trade and Economics

BANK RISK AS A FACTOR OF DECAPITALIZATION OF UKRAINIAN COMMERCIAL BANKS

Summary

The theoretical essence of such notion as bank "decapitalization" is studied. The instability of the banking system of Ukraine and crisis phenomenon in the economic have led to a massive unprofitability and loss of liquidity by the majority of credit institutions in the country, and in some cases, to the bankruptcy. A characteristic feature of the modern banking crisis is a significant deterioration in bank balance sheets, the growth of a share of troubled loans and distressed assets in general.

Key words: National Bank of Ukraine, commercial banks, deposit operations, credit operations, liquidity of banks, the Deposit Insurance Fund, bank risk, interest expenses, commission expenses.

УДК 336.663

Юрій С. М.

Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ

Уточнено зміст термінів «оборотний капітал», «оборотні активи», «оборотні кошти», які часто використовуються в теорії та практиці як синоніми. Акцентовано увагу на підходах до визначення сутності оборотного капіталу, які існують у сучасній науковій та навчально-методичній літературі. Визначено функції, які доцільно виконувати для досягнення поставлених завдань щодо формування та ефективного використання оборотного капіталу.

Ключові слова: капітал, оборотний капітал, оборотні активи, оборотні кошти, грошові кошти, виробничі фонди, фонди обігу.

Постановка проблеми. У сучасній науковій літературі немає однозначного визначення сутності оборотного капіталу. Його по-різному трактують представники економічної теорії та спеціальних і галузевих економічних наук залежно від мети та завдань дослідження. Понятійно-категорійний апарат, що застосовується в різних науках, характеризується суттєвими відмінностями та суперечностями. Це вимагає дослідження історико-економічної думки щодо розуміння його змісту та призначення, що необхідно для пояснення не лише фінансово-економічної сутності самого оборотного капіталу, а й специфіки кругообігу, особливостей та джерел його формування, виявлення умов ефективного використання у різних галузях національної економіки в ринкових умовах господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концептуальні основи сутності оборотного капіталу закладено в наукових працях як класиків економічної науки, так і в дослідженнях вітчизняних учених таких як: О. Бем-Баверк [1], Е. Боді [3], Дж.К. ван Хорн [6], Дж.Б. Кларк [9], К. Маркс [11], А. Маршал [12], Дж.С. Милль [13], С. Фишер [17], В.В. Буряковський [5], Ю.Н. Воробйов [7], В.Г. Маргасова [10], О.П. Пархоменко [14], Л.В. Рудюк [16] та ін.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на проведені дослідження щодо розкриття економічної сутності

оборотного капіталу, варто й надалі здійснювати наукові і практичні пошуки в цьому напрямі, оскільки це є важливою передумовою його формування та ефективного використання в процесі діяльності промислових підприємств.

Мета статті полягає в уточненні понятійного апарату в частині розмежування змісту термінів «оборотний капітал», «оборотні активи», «оборотні кошти», які часто використовуються в теорії та практиці як синоніми, визначенні економічної сутності оборотного капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оборотний капітал є складовою частиною більш широкого поняття «капітал», яке має складну економічну, філософську й правову природу. У спеціальних науках розкриваються різні аспекти змісту даного поняття: філософський (абсолютна форма багатства; накопичене багатство; джерело зростання багатства); соціально-економічний (відносини експлуатації між капіталістом та найманим робітником; засіб експлуатації); підприємницький (фактор або ресурс виробництва; вартість, що приносить додану вартість; джерело доходу; ресурс, що має споживчу та мінову вартість); фінансовий (грошові кошти у процесі виробництва та обігу; універсальний товар ділового світу; ресурс, що конвертується в грошові цінності); бухгалтерський (грошова вартість, відображена на рахунках підприємства; майно організації; частка в

ной чертой современного банковского кризиса является существенное ухудшение банковских балансов, рост доли проблемных кредитов и проблемных активов в целом.

Ключевые слова: Национальный банк Украины, коммерческие банки, депозитные операции, кредитные операции, ликвидность банков, Фонд гарантирования вкладов физических лиц, банковский риск, процентные расходы, комиссионные расходы.

Sukrusheva A. O.

Kharkiv Institute of Finance
of Kyiv National University of Trade and Economics

BANK RISK AS A FACTOR OF DECAPITALIZATION OF UKRAINIAN COMMERCIAL BANKS

Summary

The theoretical essence of such notion as bank "decapitalization" is studied. The instability of the banking system of Ukraine and crisis phenomenon in the economic have led to a massive unprofitability and loss of liquidity by the majority of credit institutions in the country, and in some cases, to the bankruptcy. A characteristic feature of the modern banking crisis is a significant deterioration in bank balance sheets, the growth of a share of troubled loans and distressed assets in general.

Key words: National Bank of Ukraine, commercial banks, deposit operations, credit operations, liquidity of banks, the Deposit Insurance Fund, bank risk, interest expenses, commission expenses.

УДК 336.663

Юрій С. М.

Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ

Уточнено зміст термінів «оборотний капітал», «оборотні активи», «оборотні кошти», які часто використовуються в теорії та практиці як синоніми. Акцентовано увагу на підходах до визначення сутності оборотного капіталу, які існують у сучасній науковій та навчально-методичній літературі. Визначено функції, які доцільно виконувати для досягнення поставлених завдань щодо формування та ефективного використання оборотного капіталу.

Ключові слова: капітал, оборотний капітал, оборотні активи, оборотні кошти, грошові кошти, виробничі фонди, фонди обігу.

Постановка проблеми. У сучасній науковій літературі немає однозначного визначення сутності оборотного капіталу. Його по-різному трактують представники економічної теорії та спеціальних і галузевих економічних наук залежно від мети та завдань дослідження. Понятійно-категорійний апарат, що застосовується в різних науках, характеризується суттєвими відмінностями та суперечностями. Це вимагає дослідження історико-економічної думки щодо розуміння його змісту та призначення, що необхідно для пояснення не лише фінансово-економічної сутності самого оборотного капіталу, а й специфіки кругообігу, особливостей та джерел його формування, виявлення умов ефективного використання у різних галузях національної економіки в ринкових умовах господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концептуальні основи сутності оборотного капіталу закладено в наукових працях як класиків економічної науки, так і в дослідженнях вітчизняних учених таких як: О. Бем-Баверк [1], Е. Боді [3], Дж.К. ван Хорн [6], Дж.Б. Кларк [9], К. Маркс [11], А. Маршал [12], Дж.С. Милль [13], С. Фишер [17], В.В. Буряковський [5], Ю.Н. Воробйов [7], В.Г. Маргасова [10], О.П. Пархоменко [14], Л.В. Рудюк [16] та ін.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на проведені дослідження щодо розкриття економічної сутності

оборотного капіталу, варто й надалі здійснювати наукові і практичні пошуки в цьому напрямі, оскільки це є важливою передумовою його формування та ефективного використання в процесі діяльності промислових підприємств.

Мета статті полягає в уточненні понятійного апарату в частині розмежування змісту термінів «оборотний капітал», «оборотні активи», «оборотні кошти», які часто використовуються в теорії та практиці як синоніми, визначенні економічної сутності оборотного капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оборотний капітал є складовою частиною більш широкого поняття «капітал», яке має складну економічну, філософську й правову природу. У спеціальних науках розкриваються різні аспекти змісту даного поняття: філософський (абсолютна форма багатства; накопичене багатство; джерело зростання багатства); соціально-економічний (відносини експлуатації між капіталістом та найманим робітником; засіб експлуатації); підприємницький (фактор або ресурс виробництва; вартість, що приносить додану вартість; джерело доходу; ресурс, що має споживчу та мінову вартість); фінансовий (грошові кошти у процесі виробництва та обігу; універсальний товар ділового світу; ресурс, що конвертується в грошові цінності); бухгалтерський (грошова вартість, відображена на рахунках підприємства; майно організації; частка в

активах компанії, що залишається після відрахування всіх її зобов'язань).

Процес пізнання сутності та економічного змісту капіталу має тривалу історію досліджень, що починається з наукових праць Аристотеля і продовжується понині. Аналіз наукових досліджень щодо еволюції поглядів на капітал свідчить, що в більшості випадків відсутні структуризація та систематизація підходів і теорій, що не дає змоги сформувати цілісне уявлення про сутність капіталу та його розвиток. На нашу думку, варто проаналізувати існуючі теорії капіталу з позиції історичного, системного і структурного підходів.

Провівши узагальнення досліджень [1; 2; 7; 8], можна визначити такий перелік основних теорій капіталу: натуралістична теорія класичної школи політекономії; системна теорія капіталу К. Маркса; теорія всеосяжного капіталу І. Фішера; теорія фінансового капіталу монетаристів; теорія людського капіталу; теорія інтелектуального капіталу.

Натуралістична концепція капіталу представляє останній як вкладення у виробництво, частину матеріальних запасів або частину багатства країни, тобто є матеріально-речовинним трактуванням капіталу [2, с. 16].

Найбільш глибоким з-поміж класиків є визначення Дж.С. Міля, який відніс до капіталу «все, що необхідно для утримання та застосування праці інших людей із метою використання її у виробництві» [13, с. 148] і наблизився, таким чином, до трактування капіталу К. Марксом. Саме здобутки останнього багатьма сучасними вченими оцінюються як найбільш повна, найбільш справедлива, найбільш точна концепція капіталу. Оскільки К. Маркс аналізував економіку з позиції того, що вона є базисом суспільства, то й капітал є частиною суспільних відносин взагалі й виробничих зокрема. «Капітал – це не річ, а визначене суспільне відношення, яке представлено у вигляді речей та надає цим речам специфічний суспільний характер» [11], також учений підкреслював його динамічний характер: «Капітал – це не просто відносини, а процес, у різні моменти якого він залишається капіталом» [11]. Третє і найвідоміше визначення К. Маркса таке: капітал – це вартість, що створює нову вартість: «...приєднуючи до мертвої предметності товарів живу робочу силу, капіталіст перетворює вартість – минулу, уречевлену, мертвою працю – у капітал, у самозростаючу вартість» [11]. Отже, К. Маркс розглядав капітал із трьох позицій: відносин, процесу та вартості, що актуально й до сьогодні.

Положення про капітал К. Маркса загалом були сприйняті та здобули подальший, хоча і неявний, розвиток у роботах представника маржиналізму Дж.Б. Кларка, який зазначав, що «капітал завжди складається із засобів виробництва, конкретних та матеріальних» [9, с. 108].

Інший представник маржиналізму, А. Маршал визначив капітал як «усі речі, окрім землі, що приносять дохід та призначені для торговельно-промислових цілей» [12, с. 140], але все ж таки схилився до того, що капітал – це накопичений запас засобів для виробництва матеріальних благ і для досягнення доходу [12, с. 308].

Остання на сьогодні із загальних наукових теорій капіталу – це теорія всеосяжного капіталу І. Фішера, який називав капіталом усе те, що здатне протягом певного часу приносити дохід: «Будь-яке благо, що приносить дохід своєму власнику незалежно від сфери застосування, є капіталом» [17, с. 52].

Часткові теорії капіталу з'явилися протягом ХХ ст. – вони не охоплюють капітал як цілісність, а розглядають лише окрему його складову. Перша з часткових теорій – монетаристська, яка абсолютизує роль фінансової сфери в економіці та, відповідно, головну роль віддає фінансовому (грошовому) капіталу [2, с. 16].

Виникнення теорії людського капіталу пов'язано із закономірними тенденціями розвитку науки, коли проблеми людини все більше досліджуються науковцями, а також з якісними змінами структури виробничих сил суспільства внаслідок науково-технічної революції другої половини ХХ ст. Прихильники даної теорії (Г. Беккер, Дж. Мінцер, Р. Дорнбуш та ін.) вважали людину, її знання, навички, уміння, талант, здібності та інші обдарування найважливішим фактором економічного успіху будь-якого підприємства чи країни. Людина сприймалася не як робоча сила, а як самостійний унікальний суб'єкт економічних відносин, рішення якого на кожному етапі життя – це відповідний пункт для отримання доходів у майбутньому [8, с. 21].

Настання постіндустріальної (або інформаційної) стадії розвитку суспільства, що знаменувалось другою хвилею науково-технічної революції, появою інформаційних технологій, комп'ютеризацією багатьох сфер економіки, та низка інших факторів зумовили появу теорії інтелектуального капіталу, до складу якого входить і людський капітал (адже людина – носій інтелекту), і об'єкти інтелектуальної власності, що дають змогу приносити дохід (права користування, торгові марки, патенти, ліцензії, ноу-хау, програмне забезпечення для комп'ютерної техніки, інструктивний та нормативний матеріали, знання, вміння, навички людей, зв'язки з клієнтами, зв'язки з постачальниками, із владою, корпоративна культура тощо).

Розвиток теорії інтелектуального капіталу пов'язують з іменами Дж. Гелбрейта, Л. Едвінсона, Т. Стюарта, Л. Прусак, Д. Белла, Е. Брукінга, В.С. Єфремова та ін. Ця теорія є наймолодшою, але досить популярною та стрімко розвивається [8, с. 16]. Однак, на нашу думку, згадана теорія не розглядає капітал в його цілісності та перевищує роль його інтелектуальної складової.

У сучасній економічній літературі види капіталу розрізняються за низкою критеріїв: за характером використання у виробничому процесі (працюючий і непрацюючий капітал); за ступенем мобільності (гнучкий і закріплений капітал); за джерелами формування (власний, позичений, залучений капітал); за формою власності (державний, регіональний, галузевий, приватний капітал); за формою знаходження в процесі кругообігу (капітал у грошовій, виробничій і товарній формі); за правовою формою функціонування (легальний і тіньовий капітал); за цілями використання (фізичний і фінансовий капітал); за способом перенесення вартості (основний і оборотний капітал) тощо.

Для розробки підходів до вивчення джерел формування та чинників підвищення ефективності використання оборотного капіталу необхідно дослідити концептуальні основи його змісту, особливостей кругообігу, завдання, функцій, структури, механізмів формування, системи оцінювання з врахуванням галузевої специфіки. Це дасть змогу обґрунтувати авторську позицію у виборі методологічних засад дослідження сутності оборотного капіталу, методики його оцінювання та умов ефективного використання.

До визначення сутності оборотного капіталу в сучасній науковій та навчально-методичній літературі є декілька підходів.

Згідно з першим підходом, оборотний капітал – це грошові кошти, авансовані для формування оборотних виробничих фондів і фондів обігу. Представниками згаданого напрямку оборотні кошти розглядаються як такі, що постійно перебувають в обігу, спрямовуються на придбання сировини, основних і допоміжних матеріалів, напівфабрикатів. Їх частина перебуває у незавершеному виробництві та готовій нереалізованій продукції. До них належать залишки грошових коштів підприємства.

На нашу думку, недоліком згаданого підходу є те, що автори не досліджують терміни авансування та не аналізують сам процес авансування.

За другим підходом оборотний капітал – це грошові кошти та мобільні активи, які використовуються й реалізуються підприємством протягом року або операційного циклу. У даному визначенні оборотного капіталу враховано безперервність руху оборотного капіталу, спосіб перенесення його вартості на готову продукцію, короткострокові фінансові вкладення, їх роль у забезпеченні високого рівня ліквідності та платоспроможності підприємства.

Прихильники третього підходу стверджують, що оборотний капітал – це авансована вартість. Згаданий підхід зосереджено на визначенні вартості оборотного капіталу, особливостях його кругообігу, обґрунтуванні оптимального співвідношення джерел його фінансування.

У бухгалтерському обліку використовується поняття «чистий оборотний капітал», який визначається як різниця між оборотними (поточними) активами і поточними зобов'язаннями. З цієї причини, на нашу думку, у науковій та методичній літературі наявна взаємозаміна понять, пов'язаних із визначенням суті оборотного капіталу та низки пов'язаних із ним категорій.

На нашу думку, ототожнення понять «оборотний капітал» та «оборотні активи» некоректне. Ми погоджуємося з Л.В. Рудюк, яка підкреслює, що капітал у ринковій економіці необхідно розглядати з точки зору інвестування: «Частина загального капіталу, інвестована в різноманітні види оборотних активів, називається оборотним капіталом. Капітал, інвестований в оборотні активи, приймає їх натурально-речову форму і тільки по закінченні операційного циклу використання оборотних активів повертається в тій же формі. Однак оборотний капітал на відміну від активів не споживається і витрачається, а інвестується з подальшим його збільшенням, щоб повернутися після закінчення кожного свого обороту в тій же формі для наступного інвестування. Отже, оборотні активи й оборотний капітал є двома категоріями, які характеризують одні й ті ж об'єкти: грошові кошти, короткострокові фінансові інвестиції, запаси, дебіторську заборгованість, але поняття нетотожні» [16].

У сучасній вітчизняній бухгалтерській звітності окремо оборотний капітал не виділяється, а розглядається через визначення власного капіталу як частини капіталу в активах підприємства, яка залишається після вирахування його зобов'язань й залученого капіталу. Таке визначення має формальний характер, оскільки не відображає матеріально-речової складової та системи соціально-економічних відносин щодо його формування та використання. Згідно з Положенням (Стандартом)

бухгалтерського обліку 2 «Баланс», актив – це ресурс, який контролюється підприємством унаслідок минулих подій та від якого очікується отримання підприємством майбутніх економічних вигод [15].

У західній економічній літературі більшість авторів визначають оборотний капітал як оборотні активи за мінусом короткострокових зобов'язань, тобто не розглядають теоретичні основи сутності оборотного капіталу, а приділяють увагу методам і прийомам управління ним (процедурному аспекту) [10, с. 12]. Оборотний капітал переважно розглядається як інвестиції в оборотні активи. Таке визначення дається зарубіжними вченими, які акцентують увагу на тому, що в ринковій економіці оборотний капітал необхідно розглядати з точки зору вкладення коштів підприємства в оборотні активи. Так, Е. Боді та Р. К. Мертон зазначають, що «...різниця між оборотними активами і поточними зобов'язаннями компанії називається оборотним капіталом» [3, с. 142], а «...різниця між оборотними активами і короткостроковими зобов'язаннями називається чистим оборотним капіталом» [3, с. 114].

Є. Бріггем розглядає оборотний капітал як інвестиції фірми у короткострокові активи – готівку, ліквідні цінні папери, товарно-матеріальні запаси і рахунки дебіторських заборгованостей [4, с. 734].

За Дж. ван Хорном та Дж.М. Ваховичем, оборотний капітал у практичній діяльності розглядається з позиції обліку як чистий оборотний капітал, що уособлює грошову різницю між поточними активами та поточними зобов'язаннями, з позиції фінансового аналізу та управління – як валовий оборотний капітал, тобто всі елементи оборотних активів, що включають поряд з оборотним продуктивним капіталом і елементи обігу, товарний та грошовий капітал [6, с. 287–288].

На їхню думку, управління оборотним капіталом передбачає прийняття рішень як за поточними активами, так і за поточними зобов'язаннями. До поточних активів відносять: грошові кошти; вкладення в цінні папери; рахунки до одержання; товарно-матеріальні запаси. Поточні зобов'язання (джерела фінансування) поділяють на дві частини: короткострокові зобов'язання (рахунки до оплати, тобто кредити; нараховані, але не оплачені витрати; нараховані податки) та довгострокові позики, які погашаються в поточному році.

Узагальнюючи всі підходи до розгляду змісту «оборотний капітал» представників різних напрямів економічної науки, можемо відзначити, що його інтегральне визначення стосується:

- всієї сукупності грошових коштів, матеріальних та нематеріальних цінностей, акумульованих підприємством у фондовій та нефондовій формах під впливом організаційно-правових форм господарювання;
- терміну операційного циклу та безперервності фінансово-господарської діяльності;
- призначення для отримання економічної вигоди та розвитку підприємства в майбутньому.

Отже, оборотний капітал можна трактувати як сукупність грошових коштів, матеріальних та нематеріальних цінностей, акумульованих підприємством у фондовій та нефондовій формах під впливом організаційно-правових форм господарювання; як грошові кошти та мобільні активи, які використовуються і реалізуються підприємством протягом року або операційного циклу; як авансована вартість в оборотні активи та ін.

Дослідження структури оборотного капіталу може конкретизуватися залежно від галузевої приналежності підприємств та технології виробництва продукції. Технологічні інновації, сучасні засоби передачі інформації та комунікації впливають на визначення сутності і структури капіталу. Зауважимо, що співвідношення оборотного капіталу, який знаходиться у виробничій сфері, сфері обігу та в інвестиційній сфері, неоднакове в різних галузях економіки, що пояснюється особливостями постачання та збуту, організації виробництва, а також системи розрахунків. Наприклад, характерною ознакою харчової промисловості є значна матеріаломісткість продукції.

Дослідивши та визначивши сутність оборотного капіталу та пов'язаних із ним категорій, зазначимо, що формування та ефективність використання оборотного капіталу безпосередньо пов'язані зі стратегічними цілями розвитку підприємства, які стосуються максимізації прибутку підприємства, забезпечення його інвестиційної привабливості, фінансової стійкості та розширення виробництва за рахунок вираженого вибору джерел формування оборотного капіталу.

Система організації оборотного капіталу потребує виконання таких завдань: оптимізація обсягів, структури і джерел оборотного капіталу; визначення ефективності його формування та використання; вдосконалення методики планування потреби в оборотному капіталі; оптимізація дебіторської заборгованості [14].

Для виконання поставлених завдань щодо формування та ефективного використання оборотного капіталу, на думку В.В. Буряковського [5, с. 46], необхідно виконувати дві функції: виробничу та платіжно-розрахункову. Виконання виробничої функції полягає в тому, що оборотний капітал авансується в оборотні виробничі фонди і тим підтримує безперервність процесу виробництва, переносить свою вартість на вироблений продукт.

Платіжно-розрахункова функція здійснюється в момент перетворення оборотного капіталу із товарної форми в грошову.

О.П. Пархоменко виділяє дещо інші функції формування та використання оборотного капіталу [14]. Аналітична функція – реалізація цієї функції забезпечує проведення постійного аналізу стану оборотних активів і всіх їх складових, порівняння обсягів оборотних активів із поточними зобов'язаннями, дослідження їх динаміки, здійснення аналізу факторів, які впливають на стан оборотних активів. Функція планування – ґрунтується на результатах аналізу та прогнозування, а також на визначену ціль і завдання підприємства, розробляють план формування і використання оборотного капіталу. Функцію організації зводять до об'єднання дій, спрямованих на реалізацію плану формування й використання оборотного капіталу на базі певних правил і процедур, норм, нормативів і методик. Функція контролю – її реалізація пов'язана зі створенням системи постійного контролю над виконанням прийнятих рішень, спрямованих на формування та використання оборотного капіталу, а також порівняння досягнутих результатів роботи з планом.

Висновки. Отже, оборотний капітал забезпечує відтворювальні процеси, характеризує рух матеріальних ресурсів, грошових коштів, інших активів і тим сприяє забезпеченню неперервності економічних процесів і зростанню економічної ефективності виробництва. Основне призначення оборотного капіталу сучасних підприємств полягає в забезпеченні безперервності і ритмічності процесу виробництва й обороту. У нинішніх економічних умовах велика роль належить формуванню оптимальних його розмірів та ефективності використання й активізації тих організаційно-управлінських форм виробництва, які є прийнятними у певних наявних умовах і забезпечують прибутки для підприємств.

Список літератури:

1. Бем-Баверк О. Позитивная теория капитала / О. Бем-Баверк. – М. : Экономика, 1992. – С. 208–312.
2. Богачева Г.Н. О многообразной трактовке категории «капитал» / Г.Н. Богачева, Б.А. Денисов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 1. – С. 13–24.
3. Боди Э. Финансы / Э. Боди, К. Р. Мертон ; пер с англ. – М. : Вильямс, 2003. – 592 с.
4. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент / Ю. Бригхем, Л. Гапенски ; пер. с англ. ; под ред. В.В. Ковалева. – СПб. : Экономическая школа, 1997. – 985 с.
5. Буряковський В.В. Фінанси підприємств / В.В. Буряковський, В.Я. Кармазін, С.В. Каламбет. – Д. : Пороги, 1998. – 122 с.
6. Ван Хорн Дж.К. Основы финансового менеджмента / К. Дж. ван Хорн, М.Дж. Вахович ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2006. – 1232 с.
7. Воробьев Ю.Н. Капитал предпринимательских структур в системе финансового менеджмента : [монография] / Ю.Н. Воробьев ; Крымский ин-т природоохранного и курортного строительства. – Симферополь : Таврия, 2000. – 324 с.
8. Грیشнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки : [монографія] / О.А. Грیشнова. – К. : Знання, 2001. – 254 с.
9. Кларк Дж.Б. «Распределение богатства» / Дж.Б. Кларк [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.koob.ru/clark_j_b/raspredelenie_bogatstva
10. Маргасова В.Г. Управління оборотним капіталом та оцінка його впливу на фінансовий стан підприємств : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.04.01 / В.Г. Маргасова. – Ірпінь, 2005. – 227 с.
11. Маркс К. Капитал / К. Маркс [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.esperanto.mv.ru/Marksismo/Kapital2/kapital2-01.html#c1.1>
12. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – М., 1993. – Т. 1. – 415 с.
13. Миль Дж.С. Основы политической экономии. Т. 1 / Дж.С. Миль ; пер. с англ. А.А. Калинина, В.Т. Стоплер ; под ред. А.Г. Милейковского. – М. : Прогресс, 1980. – 496 с.
14. Пархоменко О.П. Концепція формування та використання оборотного капіталу промислового підприємства / О.П. Пархоменко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Npnuhkt/2010_36/NP-36-4.pdf
15. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 2 «Баланс» : Національні Положення (стандарт) бухгалтерського обліку від 21 червня 1999 р. № 396/3689 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0396-99>
16. Рудюк Л.В. Еволюція категорії «оборотний капітал» / Л.В. Рудюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc/Gum/Nvamu/Ekon/20097/09rlvafc.pdf>
17. Фишер С. Экономика / С. Фишер, Р. Донбуш, Р. Шмалензи ; пер. с англ. Е.Е. Балашовой, Т.Н. Золотухиной, Е.В. Танхилевича [и др.] ; под ред. Ц.С. Гинзбурга ; 2-е изд. – М. : Дело Лтд, 1995. – 864 с.

Юрий С. М.

Черновицкий торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА

Резюме

Уточнено содержание понятий «оборотный капитал», «оборотные активы», «оборотные средства», которые часто используются в теории и практике как синонимы. Акцентируется внимание на подходах относительно определения сущности оборотного капитала, которые существуют в современной научной и учебно-методической литературе. Определены функции, которые целесообразно выполнять для достижения поставленных заданий относительно формирования и эффективного использования оборотного капитала.

Ключевые слова: капитал, оборотный капитал, оборотные активы, оборотные средства, денежные средства, производственные фонды, фонды обращения.

Yuriy S. M.

Chernivtsi Trade and Economics Institute of
Kyiv National Trade and Economics University

CONCEPTUAL APPROACHES TO THE ANALYSIS OF FLOATING CAPITAL

Summary

The meaning of the concepts «floating capital», «current assets» and «circulating assets», which are often applied in the theory and practice as synonyms, is clarified in the article. The approaches for defining the essence of floating capital which exist in modern scientific and educational literature are emphasized. The functions which are advisable to perform for achieving objectives regarding formation and efficient use of the floating capital are defined.

Key words: capital, floating capital, current assets, circulating assets, cash operating funds, circulating funds.

РОЗДІЛ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.421

Чернишенко Я. Г.

Степаненко О. І.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ТА ДОКУМЕНТУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ З РЕАЛІЗАЦІЇ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ, ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Розглянуто проблеми обліку, які виникають під час відображення операцій із реалізації необоротних активів підприємства. Досліджено економічну сутність необоротних активів та груп вибуття, утримуваних для продажу. Визначено дискусійні та суперечливі питання щодо визнання таких об'єктів, методики їх обліку та узагальнення інформації у фінансовій звітності підприємства. Окреслено альтернативні підходи до відображення операцій із реалізації необоротних активів у системі рахунків бухгалтерського обліку. Запропоновано новий підхід до процесу документування операцій із переведення основних засобів до складу необоротних активів, утримуваних для продажу. Розкрито призначення нового первинного документу, визначено оптимальну облікову інформацію, яка підлягає документуванню. Обґрунтовано доцільність його використання в практичній діяльності підприємств.

Ключові слова: необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу, доходи, собівартість реалізації, вид діяльності, облікова інформація, документування, основні засоби, первинний документ.

Постановка проблеми. Стабільність функціонування господарюючих суб'єктів України значною мірою залежить від застосування ефективних інструментів управління. Їх реалізація потребує використання широкого масиву інформації, можливість формування якої з'являється за умови створення належного обліково-аналітичного забезпечення, особливо в частині обліку основних засобів. Інформація про необоротні активи завжди є цікавою та актуальною для різного кола користувачів, оскільки це найголовніші засоби праці, без яких не здійснюватиметься жодна діяльність і не зможе функціонувати підприємство. Саме ці об'єкти становлять вагомий частку майна будь-якого господарюючого суб'єкта, тому відіграють визначальну роль в його діяльності. Кожен користувач прагне отримати найточнішу та найактуальнішу інформацію на свій запит щодо матеріально-технічного стану підприємства. Але інформація, що представляється у фінансовій звітності щодо необоротних активів, не завжди є такою через недосконалість українського законодавства та постійні зміни в ньому.

Значне місце у кількісній та якісній характеристиці виробничого потенціалу господарюючого суб'єкта займають величина і динаміка необоротних активів, а саме основних засобів. Їх значення в процесі виробництва визначається тим, яке місце вони займають у розвитку продуктивних сил і виробничих відносин. Із розвитком технічного прогресу посилюється залежність суспільного виробництва від стану і рівня використання основних засобів. Вони все більше підкорюють собі не тільки сам процес праці, але й увесь процес виробництва, його діючу технологію й організацію. Нині для бухгалтерів більшості підприємств України актуальним є питання, пов'язані з особливостями облікового відображення та документального оформлення операцій із переведення об'єктів необоротних активів до складу утримуваних для продажу, а також їх подальшої реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретичних основ і методологічних підходів до проблем обліку основних

засобів зробили провідні вчені, такі як М.І. Бондар, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, Й.Я. Даньків, В.А. Дерій, Г.Г. Кірейцев, А.М. Кузьмінський, М.В. Кужельний, В.Г. Лінник, Л.Г. Ловінська, Н.М. Малюга, О.І. Масна, Є.В. Мних, М.М. Матієшин, В.Ф. Палій, А.А. Пилипенко, Н.О. Пронь, М.Г. Чумаченко, В.Г. Швець.

Відзначаючи ґрунтовність проведених наукових досліджень, варто зазначити, що деякі проблеми все ж таки залишаються невирішеними та потребують подальшого наукового та практичного опрацювання.

Економічна сутність необоротних активів та груп вибуття, утримуваних для продажу, а також методичні суперечності їх обліку були і залишаються дискусійними питаннями як для науковців, так і для професійних бухгалтерів. Вони критично відносяться до введення в дію П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність», норми якого не врегульовані з існуючими законодавчими актами, відсутності чіткого тлумачення терміну «необоротні активи та групи вибуття», не погоджуються з існуючою методикою відображення операцій, пов'язаних із реалізацією необоротних активів, у системі рахунків бухгалтерського обліку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однією з найбільш проблемних ділянок обліку необоротних активів, особливо в частині основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, нематеріальних активів, є процес їх реалізації. Методологічні основи формування в бухгалтерському обліку інформації про об'єкти необоротних активів, які підлягають продажу, регламентуються П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [1]. Незважаючи на те що період упровадження зазначеного стандарту відносно не великий, проблеми, які виникли у зв'язку з реалізацією його норм, широко обговорюються як серед практикуючих фахівців, так і серед науковців. Дискусійні питання виникають передусім через суперечливі положення Стандарту, відсутності окремих тлумачень, пояснень, класифікації необо-

ротних активів, утримуваних із метою продажу. І це все призводить до низки непорозумінь у методології їх обліку. Також залишається не вирішеною проблема документування операцій, пов'язаних із переведенням основних засобів (інших необоротних матеріальних активів, нематеріальних активів) до складу необоротних активів, утримуваних для продажу.

Мета статті полягає у дослідженні економічної сутності необоротних активів та груп вибуття, утримуваних для продажу з метою віднесення операцій з їх реалізації до операційної, фінансової чи інвестиційної діяльності; розгляді методики обліку таких об'єктів; виділенні проблемних ділянок та шляхів усунення виявлених невідповідностей; гармонізації повноти та достовірності інформації про такі об'єкти у фінансовій звітності; запропонованні альтернативних підходів до вирішення проблеми ув'язки «об'єкт обліку – рахунок обліку – доходи, собівартість реалізації – вид діяльності» та документального оформлення операцій пов'язаних із переведенням об'єктів необоротних активів до складу утримуваних для продажу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необоротні активи та групи вибуття визнаються призначеними для продажу у випадку, якщо виконуються такі умови:

1) економічні вигоди очікується отримати від їх продажу, а не від використання за призначенням;

2) вони готові для продажу в їх теперішньому стані;

3) їх продаж, як очікується, буде завершено протягом року з дати визнання їх такими, що утримуються для продажу;

4) умови їх продажу відповідають звичайним умовам продажу для подібних активів;

5) здійснення їх продажу має високу ймовірність, зокрема якщо керівництвом підприємства підготовлено відповідний план або укладено твердий контракт про продаж, здійснюється їх активна пропозиція на ринку за ціною, що відповідає справедливій вартості [1].

Незважаючи на те що ці активи не класифікуються як запаси, Планом рахунків [2] та Інструкцією по його застосуванню [3] для ведення їх обліку передбачений субрахунок 286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу», який входить до складу рахунку 28 «Товари». Тобто перед тим як реалізувати об'єкт основних засобів (інших необоротних матеріальних активів чи нематеріальних активів), він повинен бути переведений зі складу необоротних активів до оборотних. Але рахунок 28 «Товари» призначений для обліку товарно-матеріальних цінностей, які придбані з метою перепродажу, та рекомендований для використання підприємствами сфери торгівлі та ресторанного бізнесу.

Підхід у частині переведення об'єктів основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, нематеріальних активів, які підлягають реалізації із складу необоротних до складу оборотних, є економічно не обґрунтованим, адже придбання засобів праці завжди здійснюється з метою подальшого використання та отримання економічних вигід від їх експлуатації, а не продажу, і на момент прийняття рішення про реалізацію ці активи вже були на підприємстві, вони не є новопроданими. Необоротні активи, які підприємство очікує продати протягом дванадцяти календарних місяців, за економічною сутністю мають довгостроковий

характер. Вони залишаються засобами праці і не можуть стати предметами праці: 1) тільки тому, що їх перекласифікували (змінити статус, перевели); 2) незалежно від того, коли буде списано на витрати їхню вартість: чи в результаті продажу від наступної дати балансу, чи шляхом використання впродовж кількох років.

Активи слід включати до тієї чи іншої класифікаційної групи виходячи з їх економічної сутності, призначення, терміну використання. Це підтверджено і нормами Міжнародних стандартів, в яких зазначено: «...не міняти класифікацію тих активів, які в МСБО 1 «Подання фінансових звітів» визнаються як непоточні, на поточні лише через те, що управлінський персонал вирішив їх продати...» [4]. Але незважаючи на це, у МСФЗ 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» і, відповідно, у П(С)БО 27, такі активи виділені в окрему групу з особливими методами оцінки та визнання.

Зміни в порядку відображення вищезазначених активів потягли за собою реформування методики визнання доходів і витрат, які виникають під час продажу таких об'єктів. Раніше, до 2008 р., такі операції відносились до складу інвестиційної діяльності підприємства, а для відображення доходів від реалізації та собівартості реалізації використовувались окремі субрахунки: «Доходи від реалізації необоротних активів», «Собівартість реалізованих необоротних активів». Із 2008 р. підходи до визнання таких доходів і витрат кардинально змінилися – тепер ці операції є операційною діяльністю, доходи від реалізації показуються на субрахунку 712 «Дохід від реалізації інших оборотних активів», собівартість реалізації – на субрахунку 943 «Собівартість реалізованих виробничих запасів».

На даних субрахунках здійснено об'єднання доходів і витрат, отриманих від реалізації різних за економічною сутністю об'єктів обліку – виробничих запасів, МПП, а також необоротних активів та груп вибуття, до яких відносяться об'єкти основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, нематеріальних активів. Крім того, назва субрахунку 943 «Собівартість реалізованих виробничих запасів» не відповідає сутності інформації, яка на ньому відображається. Виникає питання: якщо підприємство реалізує нематеріальний актив (право на використання торгової марки), чи є логіка у відображенні собівартості його реалізації на субрахунку з назвою «Собівартість реалізованих виробничих запасів»?

Як зазначалося вище, під час визнання необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу, класифікуються як оборотні активи і показуються у складі товарів. І тут виникає протиріччя в об'єктивності та логічності подання інформації: якщо такі об'єкти визнано у складі товарів, то для відображення доходів і собівартості реалізації повинні використовуватись субрахунки 702 «Дохід від реалізації товарів» та 902 «Собівартість реалізованих товарів». А це вже основна діяльність підприємства (яка прописується установчими документами підприємства).

П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» настановляє на думку, що операції з необоротними активами, які підлягають продажу – це винятково операційна діяльність. Але відомо, що операційна діяльність, а тим більше основна, визначається установчими документами господарюючого суб'єкта і при цьому придбання, перепродаж необоротних

активів складно відділити від інвестиційної діяльності. У цьому випадку виникає риторичне запитання: так до якого виду діяльності відносяться операції, пов'язані з продажем необоротних активів? У частині норм стандарту, Плану рахунків та Інструкції по його застосуванню – операційна; у частині установчих документів підприємства – інвестиційна; у частині логіки, взаємоув'язки рахунків (субрахунків) об'єкта обліку, доходів і собівартості реалізації – основна діяльність. У табл. 1 згруповано інформацію щодо операцій із реалізації активів підприємства на предмет її узгодженості між рахунками обліку та віднесенням до певного виду діяльності.

Аналогічні протиріччя також мають місце в інформації, яка подається у фінансовій звітності підприємства. Після введення в дію П(С)БО 27 інформація про необоротні активи, утримувані з метою продажу, наводиться в Балансі (Звіт про фінансовий стан) окремим розділом в активі, а зобов'язання, що виникають унаслідок здійснення таких операцій, – окремим розділом у пасиві. За цих умов підприємство може на власний розсуд зменшувати розмір власних необоротних активів

і штучно оптимізувати структуру активу балансу. Такі дії можуть призводити до непрямого зменшення власного капіталу (через виникнення інших операційних витрат, що призведе до зменшення рівня нерозподіленого прибутку).

Також залишається незрозумілим підхід до місця таких об'єктів у структурі Балансу. У даній формі звітності вони наводяться окремим розділом, тобто незважаючи на те що вони визнані оборотними активами, але до їх складу не включаються. Крім того, такий підхід порушує принцип побудови Балансу, який базується на збільшенні ліквідності статей. Знову постає запитання: для чого переводити об'єкти основних засобів (інших необоротних матеріальних активів, нематеріальних активів) до складу оборотних, якщо у фінансовій звітності показувати їх відокремлено?

У Звіті про фінансові результати до внесення змін інформація про доходи та витрати від реалізації необоротних активів, як і про будь-який інший спосіб вибуття, наводилася у складі інших доходів та витрат, які трактувалися як інвестиційна діяльність суб'єкта господарювання. Однак після внесення змін доходи і витрати від реаліза-

Таблиця 1

Узгодженість облікової інформації в частині операцій із реалізації активів підприємства (об'єкт обліку – рахунок обліку – доходи, собівартість реалізації – вид діяльності)

Об'єкт обліку	Рахунок (субрахунок) обліку	Доходи, собівартість реалізації (субрахунок)	Фінансовий результат (субрахунок), вид діяльності	Коментар
Готова продукція	26 «Готова продукція»	701 «Дохід від реалізації готової продукції» 901 «Собівартість реалізованої готової продукції»	791 «Результат операційної діяльності» <i>Основна, операційна</i>	інформація узгоджена
Товари	28 «Товари» (у частині субрахунків 281 – 285)	702 «Дохід від реалізації товарів» 902 «Собівартість реалізованих товарів»	791 «Результат операційної діяльності» <i>Основна, операційна</i>	інформація узгоджена
Роботи, послуги	23 «Виробництво»	703 «Дохід від реалізації робіт і послуг» 903 «Собівартість реалізованих робіт і послуг»	791 «Результат операційної діяльності» <i>Основна, операційна</i>	інформація узгоджена
Виробничі запаси, МПП	20 «Виробничі запаси» 22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети»	712 «Дохід від реалізації інших оборотних активів» 943 «Собівартість реалізованих виробничих запасів»	791 «Результат операційної діяльності» <i>Операційна</i>	інформація узгоджена, але потребує уточнення назва субрахунку 943 – «Собівартість реалізованих інших оборотних активів»
Фінансові інвестиції	14 «Довгострокові фінансові інвестиції» 35 «Поточні фінансові інвестиції»	741 «Дохід від реалізації фінансових інвестицій» 971 «Собівартість реалізованих фінансових інвестицій»	793 «Результат іншої діяльності» <i>Інвестиційна</i>	інформація узгоджена
Основні засоби, інші необоротні матеріальні активи, нематеріальні активи (в частині операцій з їх реалізації)	286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу»	712 «Дохід від реалізації інших оборотних активів» 943 «Собівартість реалізованих виробничих запасів»	791 «Результат операційної діяльності» <i>Вид діяльності – не узгоджено</i>	інформація не узгоджена У відповідності: до норм П(С)БО 27, Інструкції по застосуванню Плану рахунків – рахунок обліку об'єкта показує основну діяльність; доходи, собівартість реалізації, фінансові результати – операційна діяльність; до норм НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та установчих документів підприємств – це інвестиційна діяльність

Джерело: авторська розробка, згруповано за даними [1; 3; 5]

ції необоротних активів стали відображатися як інші операційні доходи і витрати, та, відповідно, у Звіті про фінансові результати показуються у складі операційної діяльності.

Незважаючи на зміни в обліку реалізації основних засобів (інших необоротних матеріальних активів, нематеріальних активів), у Звіті про рух грошових коштів нічого не змінилося, тобто така інформація визнається в складі інвестиційної діяльності.

Таким чином, у річній фінансовій звітності виникає потрійний парадокс: у Балансі необоротні активи, призначені для продажу, відображаються окремо від необоротних та оборотних активів (при цьому трактується як «необоротні», визнаються як оборотні, а показуються відокремлено); у Звіті про фінансові результати доходи і витрати від реалізації таких активів наводяться у складі операційної діяльності, а у Звіті про рух грошових коштів інформація про продаж таких об'єктів показується у складі інвестиційної діяльності.

Для вирішення проблеми щодо віднесення операцій із реалізації необоротних активів до операційної чи інвестиційної діяльності звернемось до норм НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [5]. Так, відповідно до наведеного Стандарту, *операційна діяльність* – це основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю, а *інвестиційна діяльність* – це придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих

фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентних грошових коштів.

Отже, як показують наведені визначення, дані факти господарського життя більше підпадають під трактування інвестиційної діяльності, ніж операційної, а тому отримані доходи і понесені витрати мають бути показані на рахунках 74 «Інші доходи» та 97 «Інші витрати» за відокремленими субрахунками.

Як зазначалося вище, облік необоротних активів, які підлягають продажу, вести на субрахунок 286 є нелогічним, оскільки міститься багато протиріч у частині відображення такої інформації. Також було вказано, що переведення об'єктів зі складу необоротних до складу оборотних є економічно необґрунтованою операцією, але дана норма чітко прописана в П(С)БО 27. І до внесення офіційних змін у стандарт (у частині переведення) суперечити його нормам не має сенсу, а слід шукати більш раціональні напрями щодо узгодженості облікової інформації про такі об'єкти.

Для вирішення проблеми ув'язки «об'єкт обліку – доходи, собівартість реалізації – вид діяльності» пропонується альтернативний підхід щодо відображення таких операцій у системі рахунків бухгалтерського обліку, а саме:

1) призначити окремий рахунок (із чітким виділенням субрахунків) для обліку об'єктів (цінностей), які підлягатимуть продажу – 29 «Активи зі складу необоротних, які утримуються для продажу».

Таблиця 2

Порівняння діючої методики обліку операцій із реалізації необоротних активів та запропонованого альтернативного підходу

№ з/п	Зміст господарської операції	Діюча методика відображення в обліку		Альтернативний підхід (авторське бачення)	
		Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
1	Переведено об'єкт основних засобів (<i>верстат</i>) до складу активів, які утримуються для продажу	286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу»	104 «Машини та обладнання»	291 «Основні засоби, утримувані для продажу»	104 «Машини та обладнання»
2	Списано нарахований знос за переведеним об'єктом	131 «Знос основних засобів»	104 «Машини та обладнання»	131 «Знос основних засобів»	104 «Машини та обладнання»
3	Реалізовано покупцеві об'єкт основних засобів	361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»	712 «Дохід від реалізації інших оборотних активів»	361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»	747 «Дохід від реалізації необоротних активів та груп вибуття»
4	Відображено податкові зобов'язання з ПДВ у складі реалізованого об'єкту основних засобів	712 «Дохід від реалізації інших оборотних активів»	641 «Розрахунки за податками»	747 «Дохід від реалізації необоротних активів та груп вибуття»	641 «Розрахунки за податками»
5	Відображено собівартість реалізованого об'єкту основних засобів	943 «Собівартість реалізованих виробничих запасів»	286 «Необоротні активи утримувані для продажу та групи вибуття»	978 «Собівартість реалізованих необоротних активів та груп вибуття»	291 «Основні засоби, утримувані для продажу»
6	Отримано на поточний рахунок у банку оплату від покупця	311 «Поточні рахунки в національній валюті»	361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»	311 «Поточні рахунки в національній валюті»	361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»
7	Списано на фінансовий результат дохід від реалізації об'єкту основних засобів	712 «Дохід від реалізації інших оборотних активів»	791 «Результат операційної діяльності»	747 «Дохід від реалізації необоротних активів та груп вибуття»	793 «Результат іншої діяльності»
8	Списано на фінансовий результат собівартість реалізованого об'єкту основних засобів	791 «Результат операційної діяльності»	943 «Собівартість реалізованих виробничих запасів»	793 «Результат іншої діяльності»	978 «Собівартість реалізованих необоротних активів та груп вибуття»

Джерело: авторська розробка

Даний рахунок буде призначений для ведення обліку необоротних активів та груп вибуття, які визнаються утримуваними для продажу, а саме основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, нематеріальних активів та інших об'єктів, які підпадають під дію П(С)БО 27. За дебетом даного рахунку відображатиметься залишкова вартість об'єктів необоротних активів із приводу яких підприємством було прийнято рішення про продаж (відчуження), за кредитом – їх вибуття (реалізація).

Для рахунку 29 «Активи зі складу необоротних, які утримуються для продажу» з метою деталізації інформації щодо об'єктів, які підлягають продажу, пропонується створити такі субрахунки:

291 «Основні засоби, утримувані для продажу» – призначатиметься для узагальнення інформації про наявність та рух основних засобів, які переведені до складу активів, які утримуються для продажу відповідно до норм П(С)БО 27;

292 «Інші необоротні матеріальні активи, утримувані для продажу» – відображатиметься інформація про наявність та рух інших необоротних матеріальних активів, утримуваних для продажу;

293 «Нематеріальні активи, утримувані для продажу» – призначатиметься для відображення інформації про наявність та рух нематеріальних активів, утримуваних для продажу;

294 «Інші активи та групи вибуття, утримувані для продажу» – призначатиметься для відображення інформації про інші необоротні активи та групи вибуття, що утримуються для продажу, що не знайшли свого відображення на вищезазначених субрахунках та підпадають під дію П(С)БО 27;

2) відділити субрахунки в частині доходів і витрат, які узагальнюватимуть інформацію саме про такі операції та підтверджуватимуть, що це є інвестиційна діяльність підприємства, а саме:

747 «Дохід від реалізації необоротних активів та груп вибуття» – узагальнюватиметься інформація про доходи від реалізації необоротних активів та груп вибуття (основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, нематеріальних активів та інших активів, груп вибуття), що утримувалися для продажу відповідно до норм П(С)БО 27;

978 «Собівартість реалізованих необоротних активів та груп вибуття» – узагальнюватиметься інформація про собівартість реалізації необоротних активів та груп вибуття (основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, нематеріальних активів та інших активів, груп вибуття), що утримувалися для продажу відповідно до норм П(С)БО 27.

У табл. 2 наведено порівняння діючої методики обліку операцій із реалізації необоротних активів та запропонованого альтернативного підходу.

Такий підхід дає можливість хоча б частково узгодити ув'язку «об'єкт обліку – доходи, собівартість реалізації – вид діяльності»:

- об'єктом обліку є необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу, які обліковуються на відокремленому рахунку 29 «Активи зі складу необоротних, які утримуються для продажу» у розрізі відповідних субрахунків;

- доходи, собівартість реалізації від продажу таких активів визнаватимуться у складі інших доходів і витрат та відображатимуться на окремих субрахунках – 747 «Дохід від реалізації необоротних активів та груп вибуття», 978 «Собівартість реалізованих необоротних активів та груп вибуття»;

- вид діяльності – у кінці звітної періоду вищезазначені доходи і собівартість реалізації списуватимуться на фінансовий результат у частині субрахунку 793 «Результат іншої діяльності». При цьому у Звіті про фінансові результати таке відображення трактуватиметься як інвестиційна діяльність та узгодиться з інформацією Звіту про рух грошових коштів.

Слід зазначити, що наведений підхід не вирішує всіх економічних протиріч у формуванні облікових даних про необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу, але хоча б частково дає можливість гармонізувати інформацію та надати їй логічного подання у фінансовій звітності підприємства. Проблеми в частині трактування, класифікації, переведення (чи непереведення) таких об'єктів до складу оборотних активів вирішити важко, оскільки мають бути внесені відповідні зміни до П(С)БО 27 та інших нормативних документів.

У сучасних умовах під час ведення господарської діяльності яскраво вираженою є проблема документування господарських операцій, особливо це стосується операцій із переведення об'єктів основних засобів до складу активів, які утримуються для продажу. Так, більшість підприємств оформляють дану операцію за допомогою *Акту приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів*. Даний факт засвідчує проведене серед бухгалтерів українських підприємств опитування з приводу доцільності використання типових форм первинних документів з обліку наявності та руху основних засобів, репрезентативність якого вважається досить широкою через належність до різних галузей господарства, що ними займаються анкетовані підприємства. Результати дослідження наведені на рис. 1.

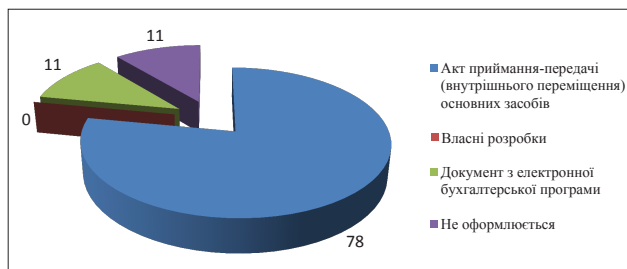


Рис. 1. Використання типових форм первинних документів під час переведення об'єктів основних засобів до складу необоротних активів, які утримуються для продажу

Таким чином, виникає необхідність розробки нової форми первинного документа, який би відображав повну та достовірну облікову інформацію про переведення об'єкту основних засобів до складу необоротних активів, які утримуються для продажу. Пропонується до розгляду *Акт виведення з експлуатації об'єктів основних засобів*, форму якого проілюстровано на рис. 2.

Розроблена форма первинного документа є універсальною та призначена для документального відображення процесу вибуття об'єктів основних засобів із підприємства різними шляхами, а саме: переведення до складу необоротних активів, що утримуються для продажу, безоплатна передача, списання (ліквідація), внесок до статутного капіталу іншого підприємства, обмін на подібні (неподібні) активи. Даний документ фіксує інформацію про об'єкти основних засобів, облік яких ведеться

на рахунку 10 «Основні засоби» (у розрізі відповідних субрахунків). Акт виведення з експлуатації об'єктів основних засобів складається бухгалтером на підставі Наказу (розпорядження) керівника підприємства. Головним реквізитом у запропонованій формі є *Шлях (причини) вибуття основних засобів* що відображає інформацію стосовно способу вибуття (відчуження) об'єкту основних засобів із підприємства.

Також у даному документі, у спеціально відведених графах, пропонується наводити конкретну аналітичну інформацію, а саме: *залишкову вартість та накопичений знос* із кореспонденцією

рахунків, за якими вони відображаються; *дату введення в експлуатацію та дату припинення нарахування амортизації* для визначення строку, що його об'єкт відпрацював на підприємстві; *найменування та інвентарний номер об'єкта* для його чіткої ідентифікації на підприємстві. Окреслений підхід до формування облікової інформації в наведеному документі надасть можливість влучніше та ефективніше задовольняти існуючі інформаційні потреби користувачів, що, без сумніву, позитивно позначиться на якості та раціональності прийняття рішень щодо управління основними засобами підприємства.

ТОВ «Люкс-Комфорт» (підприємство, організація)			ЗАТВЕРДЖУЮ: керівник <u>Мельник / Мельник С.С.</u> <u>«16» липня 2015 р.</u>			
Ідентифікаційний код за ЄДРПОУ		24706884				
АКТ ВИВЕДЕННЯ З ЕКСПЛУАТАЦІЇ ОБ'ЄКТІВ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ			Шляхи (причини) вибуття основних засобів	списання (ліквідація)		
				переведення до складу необоротних активів та груп вибуття утримуваних для продажу		X
				безоплатна передача		
				внесок до статутного капіталу іншого підприємства		
				обмін на подібні активи		
				обмін на не подібні активи		
				інші шляхи вибуття		
<i>Потрібне виділити поміткою «X»</i>						
Номер документа	Дата складання	Найменування об'єкта	Інвентарний номер	Рік випуску (побудови)	Дата введення в експлуатацію (місяць, рік)	Термін перебування в експлуатації (кількість років, місяців)
1	2	3	4	5	6	7
07	16.07.15	верстат для нарізання підвіконників	104.009	2008	жовтень 2008	6 років 9 місяців
Номер заводський –00265116			Номер паспорта –ВВК - 351611			
Складові первісної вартості		Дебет (рахунок, субрахунок)	Кредит (рахунок, субрахунок)	Сума, грн.	Дата припинення нарахування амортизації (місяць, рік)	
1		2	3	4	5	
Залишкова вартість		286 (291)*	104	14 731,64	липень	
Накопичений знос		131	104	835,02	2015	
<i>Наказ (розпорядження) від «15» липня 2015 р., № 135/07 на виведення з експлуатації об'єкта основних засобів</i>						
Результати огляду та висновок комісії (необхідне виділити поміткою «X»)						
Об'єкт технічним вимогам		Проведення ремонту		Об'єкт для експлуатації		Висновок комісії: виведення з експлуатації здійснюється у зв'язку з
відповідає	не відповідає	потрібне	не потрібне	придатний	не придатний	списанням (ліквідацією)
1	2	3	4	5	6	7
X			X	X		X
Голова комісії		<u>менеджер по збуту</u> (посада)		<u>Сотников</u> (підпис)		<u>Сотников А.І.</u> (прізвище, ініціали)
Члени комісії		<u>головний бухгалтер</u> (посада)		<u>Павленко</u> (підпис)		<u>Павленко Л.А.</u> (прізвище, ініціали)
		<u>менеджер по збуту</u> (посада)		<u>Дерека</u> (підпис)		<u>Дерека Є.Є.</u> (прізвище, ініціали)
Об'єкт здав		<u>майстер цеху</u> (посада)		<u>Круцик</u> (підпис)		<u>Круцик Р.Г.</u> (прізвище, ініціали)
		<u>Головний бухгалтер</u> (посада)		<u>Павленко</u> (підпис)		<u>Павленко Л.А.</u> (прізвище, ініціали)

* Зазначено субрахунки відповідно до діючої методики обліку (286) та запропонованого підходу (291).

Рис. 2. Запропонована форма Акту виведення з експлуатації об'єктів основних засобів
Джерело: авторська розробка

Висновки. Інтеграція України у світове господарство стимулює систематичні зміни у нормативно-правових документах, які регламентують ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності. Це викликано прагненням привести вітчизняний облік і звітність до норм міжнародних стандартів, що дасть змогу спростити порядок їх оцінки зарубіжними партнерами. Однак часті зміни призводять до різного роду непорозумінь та суперечностей, які виникають під час практичного застосування цих документів.

Таким чином, облік необоротних активів, утримуваних для продажу, потребує вдосконалення в методико-організаційних аспектах, а також узгодженості законодавчо-нормативних документів, особливо в частинах методики відображення таких операцій у системі рахунків бухгалтерського обліку, критеріїв їх віднесення до певного виду діяльності. Запропоновані альтернативні підходи до відображення інформації про реалізацію необоротних акти-

вів дадуть змогу уникнути викривлення сутності понять «товари», «виробничі запаси», гармонізувати вітчизняний бухгалтерський облік, зменшити невідповідності та проблемні питання в ньому.

Запропонована форма первинного документу, яка показує інформацію про виведення основних засобів з експлуатації, є унікальною та універсальною, оскільки в Україні не існує офіційних аналогів, які б відображали операції щодо переведення об'єктів до складу активів, які утримуються для продажу. Розроблений документ містить реквізити, що є обов'язковими згідно з законодавством України, а також ілюструє дані, які дають змогу швидко читати та використовувати наведену інформацію для управління підприємством. Даний документ дає змогу систематизувати інформацію про об'єкт основних засобів, що виводиться з експлуатації, таким чином, щоб вона була максимально повною, достовірною та релевантною для її користувачів.

Список літератури:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність», затверджене Наказом МФУ від 17.11.2003 р. № 617 (у редакції наказу МФУ від 03.10.2007 р. № 1100), зі змінами.
2. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291, зі змінами.
3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена Наказом МФУ від 30.11.1999 р. № 291, зі змінами.
4. Міжнародний стандарт фінансової звітності 5 (МСФЗ 5) «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене Наказом МФУ від 07.02.2013 р. № 73, зі змінами.

Чернышенко Я. Г.
Степаненко О. И.

Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА И ДОКУМЕНТИРОВАНИЯ ОПЕРАЦИЙ ПО РЕАЛИЗАЦИИ НЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ, ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Резюме

Рассмотрены проблемы учета, возникающие при отражении операций по реализации необоротных активов предприятия. Исследована экономическая сущность необоротных активов и групп выбытия, удерживаемых для продажи. Определены дискуссионные и спорные вопросы о признании таких объектов, методики их учета и обобщения информации в финансовой отчетности предприятия. Определены альтернативные подходы к отражению операций по реализации необоротных активов в системе счетов бухгалтерского учета. Предложен новый подход к процессу документирования операций по переводу основных средств в состав необоротных активов, удерживаемых для продажи. Раскрыты назначения нового первичного документа, определена оптимальная учетная информация, которая подлежит документированию. Обоснована целесообразность его использования в практической деятельности предприятий.

Ключевые слова: необоротные активы и группы выбытия, удерживаемые для продажи, доходы, себестоимость реализации, вид деятельности, учетная информация, документирование, основные средства, первичный документ.

Chernyshenko Ya. G.
Stepanenko O. I.

Vadym Hetman Kyiv National Economic University

PROBLEMS RECORDING AND DOCUMENTING TRANSACTIONS FOR THE SALE OF FIXED ASSETS, THEIR SOLUTIONS

Summary

The article deals with accounting issues arising when displaying operations for the sale of fixed assets. Researched the economic essence of current assets and disposal groups holding for sale. Determined debatable and controversial issues of objects recognition, methods of its calculation and information synthesis in the financial statements. Outlined alternative approaches to displaying of transactions on sales of fixed assets in the system of accounts. A new approach to the documentation process of transactions of the transfer of fixed assets to non-current assets holding for sale is offered. Revealed the appointment of a new primary document, defined the optimal accounting information to be documented. The expediency of its use in practical activity is grounded.

Key words: current assets and disposal groups held for sale, revenue, cost of sales, activity, accounting information, documentation, fixed assets, primary document.

УДК 658.15

Тищенко В. В.

Тищенко О. І.

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Досліджено питання формування методики оцінки фінансового стану підприємств із позицій економічної безпеки. Запропоновано моделі діагностики фінансового стану підприємства, для чого відібрано низку показників його фінансової звітності. Здійснено апробацію запропонованої моделі та методики оцінки фінансового стану на прикладі реальних підприємств.

Ключові слова: оцінка, фінансовий стан, підприємство, економічна безпека, експрес-діагностика, банкрутство, криза, коефіцієнт, методика.

Постановка проблеми. Кризові ситуації, що виникають у результаті відсутності відповідних профілактичних заходів, нерівномірний розвиток економіки і тим більше окремих її частин, зміна обсягів виробництва і збуту, обсяги падіння виробництва, що характеризується як кризова ситуація, призводять до нездатності підприємства продовжувати фінансове забезпечення виробничого процесу. Для стабільної діяльності підприємства оцінка кризових симптомів розвитку та діагностування його фінансової кризи повинні здійснюватися задовго до прояву її явних ознак.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми оцінки фінансового стану підприємств досліджують як вітчизняні, так і закордонні вчені. Зокрема, аналізу фінансового стану приділили значну увагу Бланк І.А., Кизим М.О., Коровов М.Я., Поддєрьогін А.М., Покропивний С.Ф., Савицька Г.В., Савчук В.П., Шеремет А.Д. та ін. Теоретичні та методологічні аспекти проблеми забезпечення економічної безпеки підприємства знайшли відображення у наукових працях таких вітчизняних і зарубіжних авторів, як: Аلكема В.Г., Ареф'єва О.В., Геєць В.М., Кавун С.В., Капустін М.П., Кириченко О.А., Козаченко Г.В., Ляшенко О.М., Мігус І.П., Олейников Є.А., Пономарьов В.П., Соснін А.С. та ін.

На сьогоднішній день серед фахівців, які займаються цими проблемами, не існує єдиної думки з приводу формування методики оцінки фінансового стану підприємств із позицій економічної безпеки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Використання сукупності методів фінансового аналізу для своєчасного розпізнавання симптомів фінансової кризи на підприємстві й оперативного реагування на неї на початкових стадіях із метою зменшення ймовірності фінансової неспроможності суб'єктів господарювання є важливим етапом діагностики потенційної схильності підприємства до банкрутства. Однак існуючі методики не дають змоги комплексно та всебічно оцінити рівень фінансового стану підприємства.

Мета статті полягає у формуванні методики оцінки фінансового стану підприємств із позицій економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діагностика банкрутства господарюючого суб'єкта поділяється на дві основні підсистеми залежно від цілей і методів здійснення: експрес-діагностика фінансової кризи; фундаментальна діагностика фінансової кризи (рис. 1) [1].

Експрес-діагностика кризового фінансового стану належить до оперативних і простих методів аналізу фінансового стану підприємства, до групи методів аналізу фінансових коефіцієнтів.

Метод експрес-діагностики полягає в регулярній оцінці кризових параметрів фінансового розвитку підприємства, що здійснюється на базі даних його фінансового обліку за стандартними алгоритмами аналізу. Особливістю цього методу є виявлення ознак кризового розвитку підприємства на ранній стадії та здійснення попередньої оцінки кризового стану. Однак даний метод є досить поверховим, проте нескладним способом оцінювання фінансового стану підприємства, що не потребує багато часу та складних розрахунків.

Експрес-діагностика дає оцінку близькості підприємства до стану банкрутства за регулярного обчислення відповідних коефіцієнтів.

Результати експрес-діагностики дають наочну економічну інтерпретацію і мають велику користь як орієнтири для оцінки фінансового стану діяльності промислових підприємств, тому експрес-діагностика повинна проводитися безперервно, а її результати мають впливати на ухвалення управлінських рішень [1].

Комплексний фундаментальний аналіз фінансового стану підприємства проводиться за допомогою використання спеціальних методів оцінки впливу окремих факторів на кризовий фінансовий розвиток підприємства [2].

Під час здійснення повного комплексного аналізу фінансових коефіцієнтів використовується методика поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможного підприємства.

Проведення кореляційного аналізу дає змогу визначити ступінь впливу окремих факторів на характер кризового фінансового розвитку підприємства.

Ступінь цього впливу вимірюється одно- або багатфакторними моделями кореляції. За результатами оцінки здійснюється ранжирування факторів за ступенем негативного впливу на розвиток підприємства, для чого доцільним є використання прийомів SWOT-аналізу.

Основним завданням SWOT-аналізу є виявлення характеру сильних і слабких сторін підприємства за допомогою дослідження внутрішніх та зовнішніх факторів, що призводять підприємство до кризового стану. На сьогодні існує чимало напрацювань щодо оцінки ймовірності фінансової кризи підприємства [3]. У разі високої ймовірності неплатоспроможності чи незадовільного фінансового стану підприємство вважається таким, якому загрожує фінансова криза та банкрутство. Аналіз проводиться здебільшого з використанням інформації, яка міститься в основних формах фінансової звітності.

У вітчизняній практиці значного поширення набули методики аналізу фінансового стану та оцінки ймовірності загрози фінансової кризи під-

приємства, які ґрунтуються на однофакторному аналізі показників фінансової звітності або засновані на бальній системі оцінювання з визначенням індексу (класу) ризиковості фінансового стану підприємства.

Спільним для цих методик є те, що вони передбачають вивчення простих математичних зв'язків між окремими позиціями фінансової звітності на основі обчислення певної вибірки показників (коефіцієнтів) і порівняння їх значень із нормативними значеннями та співставлення їх у динаміці.

Для забезпечення ефективного управління необхідні індикатори, що достовірно відображають стан об'єкту. Функції таких фінансових індикаторів саме і виконують фінансові індикатори і фінансові коефіцієнти – абсолютні і відносні показники, що розраховуються за даними бухгалтерської звітності підприємства. Крім того, фінансові коефіцієнти, розраховані як відношення абсолютних показників, мають велику інформаційну цінність для аналізу і дають змогу отримати кількісну оцінку фінансового стану підприємства. Різними авторами пропонуються різні системи фінан-

сових показників для аналізу фінансового стану неплатоспроможних підприємств [4–7], що відрізняються набором одиничних показників (фінансових коефіцієнтів). Число коефіцієнтів не повинне перевищувати семи, оскільки число об'єктів спостереження сім, то людський контроль над ними легко втрачається [4, с. 31].

Виділяють такі основні групи фінансових показників, як фінансова стійкість, ліквідність, платоспроможність, прибутковість (ефективність управління), ефективність використання активів (показники ділової активності).

У публікаціях, що стосуються проблем антикризового фінансового управління [1], можна виділити такі основні етапи здійснення експрес-діагностики розвитку кризових симптомів (рис. 2).

Кожна група фінансових показників має певну аналітичну цінність для конкретних користувачів, оскільки показники ліквідності характеризують фінансові можливості підприємства щодо погашення заборгованостей; показники платоспроможності визначають покриття підприємством

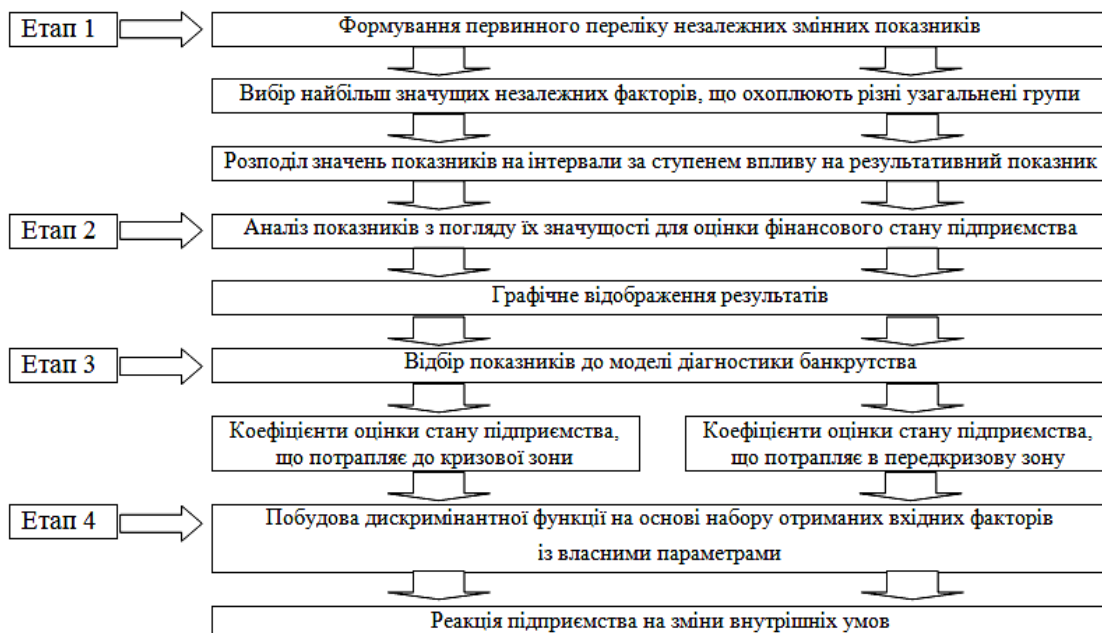


Рис. 1. Структурна схема моделі порядку проведення діагностики фінансового стану підприємства [1]

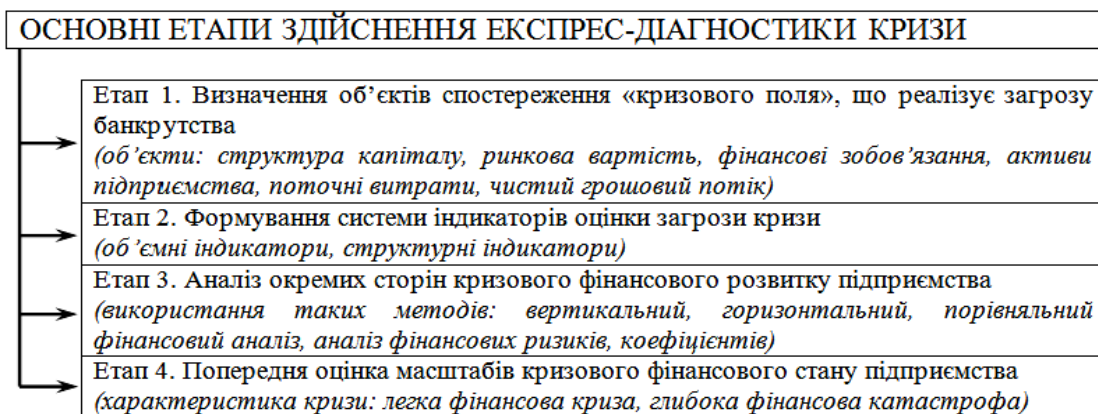


Рис. 2. Етапи здійснення експрес-діагностики розвитку кризових симптомів (банкрутств)

Джерело: складено автором за даними [1; 4–7]

позикових коштів і його фінансову незалежність; показники прибутковості порівнюють прибуток із вкладеними коштами; показники ефективності використання активів показують міру ефективності використання довгострокових і поточних активів.

Аналізуючи етапи з рис. 2, слід зауважити, що на першому етапі, як показує досвід, у сучасних економічних умовах практично всі аспекти фінансової діяльності підприємства, такі як структура капіталу, ринкова вартість, фінансові зобов'язання, активи підприємства, поточні витрати, чистий грошовий потік, можуть генерувати загрозу виникнення його кризового стану.

На другому етапі відбувається процес формування системи індикаторів загрози виникнення фінансової кризи підприємства стосовно кожної групи фінансових показників, що є основою для визначення видів кризи. При цьому всі показники-індикатори підрозділяються на об'ємні (у вигляді абсолютної суми) і структурні (у вигляді відносних показників).

На третьому етапі аналізуються окремі сторони кризового фінансового розвитку підприємства за допомогою використання стандартних методів. Основу такого аналізу становить порівняння фактичних показників-індикаторів із плановими (нормативними) і виявлення розмірів відхилень у динаміці, а саме вони характеризують наростання кризових явищ у діяльності підприємства, що генерують загрозу виникнення його фінансової кризи. У процесі аналізу окремих сторін виробничо-господарської діяльності підприємства використовуються такі стандартні його методи: горизонтальний (трендовий) фінансовий аналіз; вертикальний (структурний) фінансовий аналіз; порівняльний фінансовий аналіз; аналіз фінансових коефіцієнтів.

На останньому, четвертому, етапі проводиться попереднє оцінювання масштабів кризового фінансового стану підприємства. Таке оцінювання проводиться на основі аналізу окремих сторін кризового розвитку підприємства за низку попередніх етапів.

У практиці фінансового менеджменту під час оцінювання масштабів кризового фінансового стану підприємства використовують дві принципові характеристики: фазу та вид кризи. До фаз слід віднести легку, глибоку, катастрофічну фінансові кризи, а до видів – стратегічну кризу, кризу ліквідності, кризу прибутковості. За необхідності кожна з цих характеристик та видів може одержати більш поглиблену диференціацію [1, с. 20].

Основною проблемою, яку слід подолати через реалізацію антикризових заходів, є фінансова криза на підприємстві або її загроза. Досягнення цілей антикризового менеджменту значною мірою залежить від своєчасного виявлення кризи. Це забезпечується завдяки застосуванню інструментарію діагностики банкрутства, механізмів раннього попередження та реагування, інших аналітичних прийомів. Важливе місце при цьому слід приділяти причинно-наслідковому аналізу фінансової кризи, спрямованому на ідентифікацію зовнішніх та внутрішніх чинників кризи, виду кризи та її стадії в системі економічної безпеки. Оскільки своєчасність і правильність діагнозу хворого визначає зміст рецепту щодо його лікування, своєчасність та об'єктність діагностики фінансової кризи є ключем для забезпечення ефективності подальших

антикризових заходів та підвищення рівня економічної безпеки підприємства.

Діагностика ймовірності банкрутства є основою для розробки стратегії функціонування підприємства як перехідної від планової стратегії до адаптивної та адекватної реакції на зміни зовнішніх та внутрішніх умов, а система експрес-діагностики забезпечує раннє виявлення ознак кризового розвитку підприємства й дає змогу вжити оперативних заходів щодо їхньої нейтралізації.

Проведені автором дослідження показали, що у світовій практиці існує значна кількість різних методів проведення оцінки фінансового стану суб'єкта господарювання. На основі аналізу основних методів проведення діагностики фінансового стану визначено, що значна кількість методів має недоліки: відсутні або недостатньо обґрунтовані граничні значення показників та розміру коефіцієнтів, що використовуються у моделях; у більшості методик автори використовують термінологію та показники, традиційні для зарубіжних моделей, однак не адаптовані до сучасних умов, які склалися в економіці України; багато методик розглядають окремі сторони діяльності підприємства, детально зупиняючись лише на деяких моментах [1]. У зв'язку з цим постає необхідність розробки підходів та методик, які використовують переваги існуючих моделей та максимально усувають їх недоліки, і розробки пропозицій щодо адаптації їх до українського ринку та використання для оцінки рівня економічної безпеки сучасних підприємств. Наразі виникає потреба в моделі, яка ґрунтується на пошуку та аналізі взаємозв'язків між основними показниками діяльності підприємства, зовнішніми та внутрішніми факторами його діяльності. На основі такої моделі розробляється комплекс заходів, що дасть змогу посилити роль антикризового фінансового управління підприємством та підвищити рівень його економічної безпеки.

Метою багатофакторного дискримінантного аналізу є оцінка та інтерпретація значення однієї залежної змінної за допомогою значень декількох незалежних змінних (факторів впливу). Для побудови запропонованої моделі діагностики банкрутства підприємства необхідно відібрати низку показників його фінансової звітності. У процесі аналізу підбирається комбінація показників, для кожного з яких визначається вага у дискримінантній функції. Величини окремих ваг характеризують різний вплив окремих показників на значення вихідної змінної, яка в інтегральному вигляді характеризує фінансовий стан підприємства. Мета відбору полягає в тому, щоб вибрати з множини наявних показників ті, які дадуть можливість зробити найбільш значущі та достовірні висновки щодо потенційної фінансової спроможності підприємства, тобто забезпечать високу точність класифікації.

Оцінюємо ймовірність банкрутства досліджуваних підприємств як основного виду сучасних загроз їх економічній безпеці. Побудова багатофакторних моделей оцінки ризику банкрутства для української економіки залишається досі проблемною, по-перше, через неактивні дані стосовно статистики банкрутств; по-друге, через відсутність урахування багатьох факторів, що впливають на фінансовий стан підприємств; по-третє, через нестабільність і недосконалість нормативно-законодавчої бази банкрутства українських підприємств. Тому наразі для аналітичної

роботи застосовуються зарубіжні моделі оцінки, наприклад модель Таффлера [9] (табл. 1).

Проаналізувавши підприємства м'ясопереробної галузі, можемо зробити висновок, що модель Таффлера демонструє нам підприємство, в якого непогані довгострокові перспективи. Це ПАТ «Мелітопольський м'ясокомбінат». Також було визначено підприємства, які є потенційними банкрутами, зокрема ПАТ «Охтирський м'ясокомбінат».

Окрім моделі Таффлера, широкого розповсюдження у вітчизняній практиці діагностики схильності підприємств до банкрутства набула модель Спрінгейта [9], яка була побудована в 1978 р. за допомогою покрокового дискримінантного аналізу методом, який розробив

Е.І. Альтман [9]. У процесі створення моделі з 19 фінансових коефіцієнтів в остаточному варіанті залишилося тільки чотири. Оцінка ймовірності настання банкрутства на м'ясопереробних підприємствах України на основі моделі Спрінгейта представлена в табл. 2. За цією моделлю, якщо кінцевий показник підприємства менший за 0,862, то підприємство є потенційним банкрутом.

Модель Спрінгейта підтверджує, що ПАТ «Охтирський м'ясокомбінат» знаходиться в небезпечній зоні і керівництву необхідно звернути на це увагу. Крім того, до зони ризику потрапило і ПАТ «Ватутінський м'ясокомбінат», що має значення, менше за нормативне. Загалом же, найбільш

Таблиця 1
Оцінка ймовірності настання банкрутства на м'ясопереробних підприємствах України на основі моделі Таффлера

№ п/п	Підприємства	Роки				
		2011	2012	2013	2014	2015
1	ПАТ «Бердичівський м'ясокомбінат»	4,17	0,24	0,42	0,28	0,21
2	ПАТ «Ватутінський м'ясокомбінат»	2,67	1,08	1,38	0,82	0,74
3	ПАТ «Дніпропетровський м'ясокомбінат»	0,08	0,11	0,10	0,10	0,06
4	ПАТ «Мелітопольський м'ясокомбінат»	1,73	1,29	0,70	1,24	1,11
5	ПАТ «Тростянецький м'ясокомбінат»	1,23	1,53	1,34	2,11	1,98
6	ПАТ «Охтирський м'ясокомбінат»	0	0,03	0,04	0,04	0,02

Джерело: складено автором за даними [8]

Таблиця 2
Оцінка ймовірності настання банкрутства на м'ясопереробних підприємствах України на основі моделі Спрінгейта

№ п/п	Підприємства	Роки				
		2011	2012	2013	2014	2015
1	ПАТ «Бердичівський м'ясокомбінат»	7,25	7,025	3,067	3,051	2,964
2	ПАТ «Ватутінський м'ясокомбінат»	4,251	2,051	1,031	0,987	0,874
3	ПАТ «Дніпропетровський м'ясокомбінат»	-0,27	4,05	0,27	0,15	0,113
4	ПАТ «Мелітопольський м'ясокомбінат»	1,831	0,831	3,241	0,991	0,863
5	ПАТ «Тростянецький м'ясокомбінат»	4,025	1,091	1,007	1,321	1,133
6	ПАТ «Охтирський м'ясокомбінат»	1,37	1,001	3,251	0,832	0,681

Джерело: складено автором за даними [8]

Таблиця 3
Оцінка ймовірності настання банкрутства на м'ясопереробних підприємствах України на основі моделі Чессера

№ п/п	Підприємства	Роки				
		2011	2012	2013	2014	2015
1	ПАТ «Бердичівський м'ясокомбінат»	-1,23	3,25	2,83	-0,97	-0,79
2	ПАТ «Ватутінський м'ясокомбінат»	-0,33	0,53	0,01	0,31	0,23
3	ПАТ «Дніпропетровський м'ясокомбінат»	-1,31	0,35	0,13	0,18	0,12
4	ПАТ «Мелітопольський м'ясокомбінат»	0,11	4,03	-1,11	-0,32	-0,41
5	ПАТ «Тростянецький м'ясокомбінат»	-1,03	1,03	-1,25	-1,03	-1,15
6	ПАТ «Охтирський м'ясокомбінат»	-0,33	-1,21	-1,07	1,01	1,18

Джерело: складено автором за даними [8]

Таблиця 4
Оцінка ймовірності настання банкрутства на м'ясопереробних підприємствах України на основі моделі Ліса

№ п/п	Підприємства	Роки				
		2011	2012	2013	2014	2015
1	ПАТ «Бердичівський м'ясокомбінат»	0,018	0,009	0,0075	-0,0077	-0,0081
2	ПАТ «Ватутінський м'ясокомбінат»	0,050	0,044	0,043	0,091	0,096
3	ПАТ «Дніпропетровський м'ясокомбінат»	-0,040	-0,045	-0,094	-0,086	-0,09
4	ПАТ «Мелітопольський м'ясокомбінат»	0,028	0,03	0,019	0,0195	0,026
5	ПАТ «Тростянецький м'ясокомбінат»	0,0627	0,064	0,061	0,022	0,029
6	ПАТ «Охтирський м'ясокомбінат»	0,081	0,085	0,080	0,077	0,083

Джерело: складено автором за даними [8]

ший рівень схильності до банкрутства демонструє за результатами використання моделі Спрінгейта ПАТ «Дніпропетровський м'ясокомбінат».

Оцінку ймовірності настання банкрутства на м'ясопереробних підприємствах України на основі моделі Чессера демонструє табл. 3.

Моделю Чессера [9] передбачає використання шести факторів і розрахунок кінцевого підсумкового показника. Порогове значення цього показника дорівнює 0,50. За показника, значення якого є вищим за порогове, ймовірність банкрутства є високою.

Згідно з аналізом за моделлю Чессера, стійкими підприємствами з високим рівнем економічної безпеки є ПАТ «Мелітопольський м'ясокомбінат», ПАТ «Тростянецький м'ясокомбінат», ПАТ «Бердичівський м'ясокомбінат», а в найбільш небезпечній зоні знаходиться ПАТ «Охтирський м'ясокомбінат», що вже перетнув межу потенційного банкрутства. Рівень економічної безпеки таких підприємств, як ПАТ «Ватутінський м'ясокомбінат», ПАТ «Дніпропетровський м'ясокомбінат» також можна оцінити як низький.

У табл. 4 представлено результати оцінки ймовірності настання банкрутства на м'ясопереробних підприємствах України на основі моделі Ліса. Згідно з цією моделлю [9], значення результуючого показника, нижче за 0,037, свідчить про високу загрозу банкрутства.

Проведена оцінка дала змогу прийти до висновку, що загроза банкрутства у перспективі є характерною для ПАТ «Бердичівський м'ясокомбінат», ПАТ «Дніпропетровський м'ясокомбінат», ПАТ «Мелітопольський м'ясокомбінат», ПАТ «Тростянецький м'ясокомбінат», ПАТ «Охтирський м'ясокомбінат».

Як бачимо з проведених розрахунків, інколи моделі банкрутства демонструють різні результати, тому необхідним є комплексний аналіз загрози банкрутства підприємства та оцінки рівня його економічної безпеки.

Проведений комплексний фінансовий аналіз стану м'ясопереробних підприємств дає змогу сформулювати висновки щодо необхідності впровадження антикризових заходів не тільки на під-

приємствах, які вже перебувають у стані кризи, а й на підприємствах, які функціонують досить успішно, з метою підтримки їх економічної безпеки на належному рівні в перспективі.

Проаналізувавши різні методики оцінки фінансового стану, можна зробити висновок, що останні не враховують багато різних аспектів діагностики фінансового стану суб'єкта господарювання та не дають змоги отримати цілком достовірну оцінку цього параметру для підприємства з точки зору забезпечення економічної безпеки підприємства.

Висновки. Проведене нами дослідження продемонструвало, що для вітчизняних підприємств характерною є неоднорідність значень фінансових коефіцієнтів оцінки їх стану. Так, за однією групою показників, обраних для аналізу, підприємство демонструє стійку фінансову позицію; розрахунок іншої групи показників виявляє в нього ознаки настання банкрутства у найближчому майбутньому. Зважаючи на це, важко дати справедливую оцінку рівня фінансового стану сучасних підприємств в Україні.

Таким чином, нині не існує методики, яка б давала змогу комплексно та всебічно оцінити рівень фінансового стану підприємства. Для кожного науковця властивою є індивідуальна, авторська система показників фінансового стану, і така практика, як наслідок, не дає змоги проводити порівняльний аналіз діяльності суб'єктів господарювання, діагностика фінансового стану яких здійснювалася різними методологічними прийомами. Постає необхідність у розробці єдиного інтегрального показника, розрахунок якого можна було б провести на основі значень традиційних фінансових індикаторів рівня ліквідності, платоспроможності, оборотності та фінансової незалежності підприємства, який, однак, давав би змогу отримати підсумкову оцінку фінансового стану як одного з індикаторів стану захищеності підприємств від наявних та потенційних небезпек і загроз фінансової природи походження та елементу діагностики рівня економічної безпеки підприємства.

Список літератури:

1. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств : [навч. посіб.] / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 412 с.
2. Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия : [учеб.-практ. пособ.] / А.В. Грачев. – М. : Финпресс, 2002. – 208 с.
3. Прыкин Б.В. Основы управления. Производственно-строительные системы / Б.В. Прыкин, В.Г. Иш, Б.Ф. Ширгигов. – М. : Стройиздат, 1991. – 336 с.
4. Абрютин М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия : [учеб.-практ. пособ.] / М.С. Абрютин, А.В. Грачев. – М. : Дело и Сервис, 2001. – 272 с.
5. Измайлова К.В. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / К.В. Измайлова. – К. : МАУП, 2000. – 152 с.
6. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : [учебник] / Г.В. Савицкая ; 5-е изд. перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 536 с.
7. Ковалев В.В. Финансовый анализ / В.В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 512 с.
8. Офіційний сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.smida.gov.ua
9. Фучеджи В.І. Характеристика методів та моделей діагностики кризового стану підприємства / В.І. Фучеджи // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 691. – С. 240–245.

Тищенко В. В.

Тищенко О. І.

Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Резюме

Исследованы вопросы формирования методологии оценки финансового состояния предприятий с позиций экономической безопасности. Предложены модели диагностики финансового состояния предприятия, для чего отобран ряд показателей его финансовой отчетности. Осуществлена апробация предложенной модели и методологии оценки финансового состояния на примере реальных предприятий.

Ключевые слова: оценка, финансовое состояние, предприятие, экономическая безопасность, экспресс-диагностика, банкротство, кризис, коэффициент, методика.

Tishchenko V. V.

Tishchenko O. I.

Volodymyr Dahl East Ukrainian National University

ASSESSMENT OF THE FINANCIAL CONDITION OF ENTERPRISES IN THE CONTEXT ECONOMIC SECURITY STANDPOINT

Summary

The problems of formation of assessment methodology of enterprises financial state from the economic security standpoint are investigated. Proposed diagnostic models of the enterprise financial condition, for which purpose selected a number of indicators of enterprise's financial statements. Implemented the practical approval of the proposed model and financial state assessment methodology by the example of real enterprises.

Key words: assessment, financial state, enterprise, economic security, rapid diagnosis, bankruptcy, crisis, factor, method.

УДК 657.37:005.93

Фоміна О. В.

Київський національний торговельно-економічний університет

УПРАВЛІНСЬКА ЗВІТНІСТЬ У СИСТЕМІ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

Систематизовано дефініції поняття «управлінська звітність» у наукових працях та визначено основні концепції. Розроблено авторську концепцію управлінської звітності. Сформовано визначення понять «управлінський звіт» та «управлінська звітність» підприємства. Побудовано узагальнюючу модель формування управлінської звітності підприємства.

Ключові слова: концепція управлінської звітності, управлінський звіт, управлінська звітність, управлінський облік.

Постановка проблеми. Інноваційні підходи до управління підприємством висувають нові вимоги до його обліково-аналітичного забезпечення як джерела економічної інформації, представленої в управлінській звітності.

Недостатність дослідження теоретико-методологічних підходів до формування управлінської звітності на тлі становлення і розвитку методології управлінського обліку, що є інформаційним джерелом формування такої звітності, негативно впливають на саморегуляцію діяльності суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розроблення теоретико-методологічних та практичних засад управлінської звітності зробили такі вітчизняні та іноземні науковці: Н. Адамов [1], О.М. Бабкіна [2], С.Ф. Голов [3], Ж.А. Іванова [4], І.В. Колос [5], В.М. Корягін, П.О. Куцик [6], М.О. Любимов [7], К.Є. Нагірська [8], Л.В. Нападівська [9], А.Х. Позов [10], А.Н. Попов [11] та ін. Проте у працях учених від-

сутній єдиний підхід до застосування термінологічного апарату, що, на думку В.М. Корягіна та П.О. Куцика, пояснюється:

– національними особливостями системи бухгалтерського обліку;

– відмінностями нормативного регулювання національної системи бухгалтерського обліку, внаслідок чого замість терміну «управлінська звітність» використовується термін «внутрішньогосподарська звітність»;

– порушенням принципів класифікації, які використовуються під час виділення окремих видів звітності [6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Основною проблемою недостатньої вивченості проблематики управлінської звітності є не стільки відсутність наукових розробок у даному напрямі, скільки відсутність саме фундаментальних досліджень без галузевого спрямування. Опрацювання потребують теоретичні засади формування управлінської звітності та

Тищенко В. В.

Тищенко О. І.

Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Резюме

Исследованы вопросы формирования методики оценки финансового состояния предприятий с позиций экономической безопасности. Предложены модели диагностики финансового состояния предприятия, для чего отобран ряд показателей его финансовой отчетности. Осуществлена апробация предложенной модели и методики оценки финансового состояния на примере реальных предприятий.

Ключевые слова: оценка, финансовое состояние, предприятие, экономическая безопасность, экспресс-диагностика, банкротство, кризис, коэффициент, методика.

Tishchenko V. V.

Tishchenko O. I.

Volodymyr Dahl East Ukrainian National University

ASSESSMENT OF THE FINANCIAL CONDITION OF ENTERPRISES IN THE CONTEXT ECONOMIC SECURITY STANDPOINT

Summary

The problems of formation of assessment methodology of enterprises financial state from the economic security standpoint are investigated. Proposed diagnostic models of the enterprise financial condition, for which purpose selected a number of indicators of enterprise's financial statements. Implemented the practical approval of the proposed model and financial state assessment methodology by the example of real enterprises.

Key words: assessment, financial state, enterprise, economic security, rapid diagnosis, bankruptcy, crisis, factor, method.

УДК 657.37:005.93

Фоміна О. В.

Київський національний торговельно-економічний університет

УПРАВЛІНСЬКА ЗВІТНІСТЬ У СИСТЕМІ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

Систематизовано дефініції поняття «управлінська звітність» у наукових працях та визначено основні концепції. Розроблено авторську концепцію управлінської звітності. Сформовано визначення понять «управлінський звіт» та «управлінська звітність» підприємства. Побудовано узагальнюючу модель формування управлінської звітності підприємства.

Ключові слова: концепція управлінської звітності, управлінський звіт, управлінська звітність, управлінський облік.

Постановка проблеми. Інноваційні підходи до управління підприємством висувають нові вимоги до його обліково-аналітичного забезпечення як джерела економічної інформації, представленої в управлінській звітності.

Недостатність дослідження теоретико-методологічних підходів до формування управлінської звітності на тлі становлення і розвитку методології управлінського обліку, що є інформаційним джерелом формування такої звітності, негативно впливають на саморегуляцію діяльності суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розроблення теоретико-методологічних та практичних засад управлінської звітності зробили такі вітчизняні та іноземні науковці: Н. Адамов [1], О.М. Бабкіна [2], С.Ф. Голов [3], Ж.А. Іванова [4], І.В. Колос [5], В.М. Корягін, П.О. Куцик [6], М.О. Любимов [7], К.Є. Нагірська [8], Л.В. Нападівська [9], А.Х. Позов [10], А.Н. Попов [11] та ін. Проте у працях учених від-

сутній єдиний підхід до застосування термінологічного апарату, що, на думку В.М. Корягіна та П.О. Куцика, пояснюється:

– національними особливостями системи бухгалтерського обліку;

– відмінностями нормативного регулювання національної системи бухгалтерського обліку, внаслідок чого замість терміну «управлінська звітність» використовується термін «внутрішньогосподарська звітність»;

– порушенням принципів класифікації, які використовуються під час виділення окремих видів звітності [6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Основною проблемою недостатньої вивченості проблематики управлінської звітності є не стільки відсутність наукових розробок у даному напрямі, скільки відсутність саме фундаментальних досліджень без галузевого спрямування. Опрацювання потребують теоретичні засади формування управлінської звітності та

виявлення тенденцій подальшого розвитку. Зазначене обумовлює актуальність теми дослідження та окреслює коло питань, що потребують поглибленого розгляду.

Мета статті полягає в уточненні сутності поняття «управлінська звітність», визначенні місця та ролі управлінської звітності в обліково-інформаційній системі підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні управлінський облік і звітність змістовно та методологічно вийшли за межі традиційної системи бухгалтерського обліку та звітності, а подальший розвиток бухгалтерського обліку як інформаційної системи відбувається, «головним чином, шляхом еволюції саме управлінського обліку, який інтегрує принципи обліку, і фінансового менеджменту» [3, с. 301].

Єдиного визначення поняття «управлінська звітність» в обліково-інформаційній системі підприємства не сформовано. На думку більшості науковців, система управлінської звітності використовується для:

- оцінки фактичного виконання запланованих показників діяльності підприємства та його структурних підрозділів;
- інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень поточного та стратегічного характеру в процесі управління підприємством;
- налагодження комунікативних зв'язків в інформаційному середовищі підприємства та моніторинг облікової системи.

Дослідження дефініції поняття «управлінська звітність» у працях вітчизняних та зарубіжних учених дав змогу виділити такі концепції (табл. 1).

Всі науковці застосовують різні підходи до трактування категорії «управлінська звітність», проте спостерігається єдність думки щодо визначення її як джерела інформаційного забезпечення в управлінні підприємством.

Проведений аналіз наукової літератури (табл. 1) дає підстави погодитися з тезами щодо того, що ототожнення управлінської звітності із внутрішньогосподарською або оперативною, а також визначення її місця як доповнення до фінансової звітності, що формується в межах бухгалтерського обліку, не відповідає сучасній практиці та вимогам до інформаційного забезпечення управління підприємством [13, с. 328].

Визначальним для управлінської звітності є те, що вона:

- орієнтована на запити внутрішніх користувачів, які на основі наданої інформації приймають рішення, що мають безпосередній вплив на діяльність підприємства. Це пояснює уточнення деякими вченими використання поняття «внутрішня управлінська звітність»;
- включає, крім інформації про господарську діяльність підприємства в поточній та стратегічній перспективах, інформацію про зовнішнє середовище його діяльності;
- має міждисциплінарний характер, тобто для отримання необхідних даних використовуються

Таблиця 1

Дефініції поняття «управлінська звітність» у наукових працях

Автор (джерело)	Визначення суті поняття
Управлінська звітність – це система інформаційної підтримки управління	
В.М. Корягін, П.О. Куцик [6]	Основним засобом інформаційної підтримки прийняття менеджментом підприємства управлінських рішень є інформаційний продукт – набір відповідних облікових показників, який слід називати «внутрішня управлінська звітність»
М.О. Любимов [7, с. 9]	...це інтегрована система інформаційної підтримки процесу управління, метою якої є забезпечення інформаційних потреб користувачів, що полягає у формуванні показників на основі інформації, одержаної у різних підсистемах обліку, і підготовка звітів у формі і в терміни, що відповідають запитам різних груп користувачів
А.Х. Позов [10]	(1) інструмент управління господарством (засіб інформаційного забезпечення процесу управління; засіб моніторингу економічного стану підприємства) та інструмент управління інформаційним забезпеченням (засіб адаптації та моніторингу облікової системи до потреб управління); (2) елемент методу бухгалтерського обліку (засіб узагальнення (агрегації, синтезу) та надання облікової інформації); (3) документ, вміст якого представляє економічну інформацію у певному наборі фактичних (історичних) та оціночних (розрахункових) показників для порівняння їх планово-нормативних і досягнутих значень
Л.В. Нападівська [9, с. 582]	Управлінська звітність – це гнучка система форм інформації, яка складається за центрами затрат і центрами відповідальності. Вона повинна відображати умови, специфіку, особливості організації виробництва та потреб управлінського персоналу
Управлінська звітність – це система показників оцінювання результатів бізнесу	
Н. Адамов [1, с. 21]	Управлінська звітність – це комплекс взаємопов'язаних даних і розрахункових показників, які відображають функціонування підприємства як суб'єкта господарської діяльності та згруповані загалом по підприємству і в розрізі структурних підрозділів
О.М. Бабкіна [2, с. 171]	Система взаємопов'язаних показників, що характеризують умови та результати діяльності компанії в цілому або окремих її підрозділів за звітний період
Т.О. Коноваліхіна [12, с.55]	Управлінська звітність – система показників оцінювання результатів бізнесу та перспектив його розвитку, що надається внутрішнім користувачам для задоволення інформаційних потреб у процесі прийняття стратегічних, тактичних і оперативних управлінських рішень
А.Н. Попов [11, с. 756]	Систематизована обліково-аналітична інформація у вигляді облікових і розрахункових показників, представлена по внутрішньо-фірмових формах і призначена для внутрішніх користувачів із метою прийняття ними управлінських рішень не тільки поточного, але й стратегічного характеру
Управлінська звітність як елемент методу управлінського обліку	
Ж.А. Іванова [4, с. 360]	Форма подання відомостей, істотних для вибору певного варіанта дій із безлічі альтернативних
І.В. Колос [5, с. 30]	...це звітність, яку складають менеджери різних рівнів управління і яка містить оцінку результатів діяльності та прогностичні напрями її розвитку
К.Є. Нагірська [8]	Результат збору, ідентифікації, реєстрації, узагальнення та систематизації фінансової та нефінансової інформації у вигляді сукупності внутрішніх документів (звітів) для заінтересованих користувачів із метою оцінки, аналізу, контролю та планування діяльності підприємства і його структурних підрозділів

методичні прийоми не тільки бухгалтерського обліку, але й інших дисциплін.

Критичне осмислення фахової літератури та економічної практики дає змогу запропонувати власні визначення термінів «управлінський звіт» та «управлінська звітність».

Управлінський звіт – це інструмент управлінського обліку, який являє собою агреговану інформацію, що складається з показників оцінювання результатів бізнесу та перспектив його розвитку.

Управлінська звітність – це сукупність управлінських звітів, що використовуються для задоволення інформаційних потреб внутрішніх користувачів у процесі прийняття стратегічних, тактичних і оперативних управлінських рішень.

Отже, метою (складання) управлінської звітності є забезпечення внутрішніх користувачів інформацією, необхідною для прийняття обґрунтованих управлінських рішень та ефективного виконання покладених на них функціональних обов'язків щодо вирішення поточних і стратегічних завдань у процесі діяльності суб'єкта господарювання.

Завдання управлінської звітності є похідними її сутності. Разом із тим слід урахувувати функції, які покладені на неї. Такі функції управлінської звітності як комунікативна, логістична, регулююча (організаційна) й інформаційна на практиці конкретизуються через відповідні вимоги користувачів, інформаційні, організаційні та технічні умови їх виконання та завдання управлінської звітності.

Структура завдань управлінської звітності залежить від структури рішень, що потребують інформаційної підтримки (табл. 2).

Зазначене дає підстави сформулювати головне завдання управлінської звітності: надання своєчасної та достатньої інформації про діяльність підприємства та її ефективність користувачам відповідно до покладених на них посадових обов'язків, ситуативних завдань та інформаційних потреб.

Якщо мета та завдання визначають суть управлінської звітності, то її результативність (функціональність) прямо залежить від обраних критеріїв – вимог і принципів, які покладено в основу формування інформації.

Міжнародною федерацією бухгалтерів випущено спеціальний звіт «Принципи ефективності процесу бізнес-звітування», який урахує визначальну роль внутрішньої і зовнішньої звітності підприємства. Проте якщо запропоновані принципи не охоплюють окремі питання формування управлінської звітності, то такі особливості ведення управлін-

ського обліку та складання управлінської звітності мають бути додатково розкриті в Положенні про управлінську облікову політику підприємства.

Враховуючи особливості діяльності підприємств торгівлі, діючу практику ведення управлінського обліку як інформаційної системи, продуктом якого є управлінська звітність та наукові здобутки вчених із даного напрямку дослідження, вважаємо найбільш обґрунтованим виділення таких видів управлінської звітності:

- оперативну (за показниками фінансового характеру про внутрішнє становище підприємства);

- стратегічну (за показниками фінансового і нефінансового характеру про внутрішнє і зовнішнє середовище підприємства);

- фінансово-бюджетну (за показниками про виконання бюджетів та іншими фінансовими показниками);

- розрахунково-аналітичну звітність (за показниками про окремі об'єкти управління) [10].

Дослідження різних підходів науковців до виділення класифікаційних ознак щодо групування управлінської звітності дало змогу зробити висновок про відсутність єдиної думки щодо даного питання. З іншого боку, неможливою є універсальна модель класифікації управлінської звітності, яка б урахувувала особливості діяльності підприємств різних галузей, новачі менеджменту та розвиток інформаційних технологій. Саме тому слушною є пропозиція П.О. Куцика щодо віднесення розробки класифікації внутрішньої управлінської звітності до складу інструментів управлінської облікової політики відповідного підприємства, де має бути закріплений вичерпний перелік класифікаційних ознак та описані процедурні аспекти формування і передачі її внутрішнім користувачам [6].

Виходячи із передової практики підприємств, які використовують сучасні інструменти і методи управлінського обліку, а також із результатів аналізу наукових праць, можна побудувати загальну модель формування і представлення управлінської звітності (рис. 1), основними положеннями якої є:

- по-перше, управлінська звітність формується

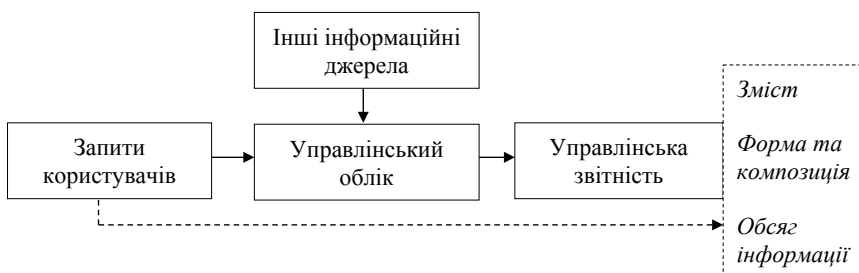


Рис. 1. Узагальнена модель формування управлінської звітності

Таблиця 2

Взаємозв'язок завдань управлінської звітності та структури рішень

Рішення, що потребують інформаційної підтримки	Завдання управлінської звітності
Розробка довгострокових планів та вироблення стратегії	надання прогностичних звітів щодо можливих фінансових та нефінансових результатів діяльності
Оцінювання та контроль діяльності підприємства/підрозділів/менеджерів	надання інформації, яка дає змогу перевірити відповідність результатів діяльності плану та проконтролювати роботу менеджерів
Оцінювання витрат і вигод	надання інформації для співставлення запланованих та фактичних витрат і вигод за результатами прийнятих рішень
Розподіл ресурсів підприємства	інформаційна підтримка рішення щодо ефективного і раціонального використання обмежених ресурсів підприємства, визначення оптимального асортименту й обсягів закупівель товарів

відповідно до запитів внутрішніх користувачів, що впливає на: а) зміст; б) форму та композицію; в) обсяг інформації, представленої в управлінській звітності;

– по-друге, через управлінську звітність формалізуються вимоги до побудови та ведення управлінського обліку;

– по-третє, управлінська звітність є інформаційним продуктом управлінського обліку.

Система управлінської звітності в цілому повинна охоплювати всі об'єкти управління в підприємстві. Відповідно, система внутрішнього нормативного регулювання процесів підготовки і представлення управлінської звітності має бути гармонізована з іншими корпоративними (внутрішніми) стандартами. Така система дасть змогу впорядкувати і зв'язати всі функції і сфери управління на основі уніфікованих описів бізнес-процесів.

Відсутність уніфікованого формату управлінської звітності пояснюється:

– диспозитивним характером управлінського обліку, інформаційним продуктом якого є управлінська звітність;

– особливостями діяльності кожного конкретного підприємства.

Вирішенням даного питання є саме рекомендації щодо розробки стандартів та регламентів з управлінського обліку та звітності на підприємстві. Такі рекомендації були розроблені та пред-

ставлені як один із результатів виконання науково-дослідної теми «Концепція формування та розвитку управлінської звітності з використанням інформаційних технологій» за участю колективу авторів – членів кафедри бухгалтерського обліку КНТЕУ, за результатами якої підготовлено колективну монографію «Дисциплінарна матриця управлінської звітності».

Висновки. Вищезначене дає змогу виділити такі концепції визначення управлінської звітності: управлінська звітність як засіб інформаційного забезпечення управління підприємством; управлінська звітність як засіб моніторингу бізнес-діяльності підприємства; управлінська звітність як елемент методу управлінського обліку, що використовується для узагальнення та надання облікової інформації. Це дало змогу розробити авторську концепцію формування управлінської звітності.

Доведено, що система управлінської звітності як елемент управлінської інформаційної системи підприємства забезпечує організацію інформації у формі управлінських звітів, що використовуються менеджерами для прийняття оперативних, тактичних та стратегічних управлінських рішень, а також контролю роботи менеджерів.

Перспективним у даному напрямі дослідження вбачається розроблення методики перевірки управлінської звітності з урахуванням галузевих особливостей діяльності підприємств.

Список літератури:

1. Адамов Г.А. Внутренняя управленческая отчетность: принципы, виды и методы составления / Г.А. Адамов, Н.А. Адамова // Финансовая газета.–2007. – № 30.
2. Бабкина О.М. Разработка форм стратегической управленческой отчетности / О.М. Бабкина // Известия Иркутской гос. экон. академии. – 2010. – № 5. – С. 170–175.
3. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку : [монографія] / С.Ф. Голов. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 522 с.
4. Іваненко В.О. Облікове забезпечення формування та аналізу статистичної звітності з виробництва продукції промислових підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / В.О. Іваненко. – Житомир, 2011. – 23 с.
5. Колос І.В. Звітність як елемент системи управління підприємством / І.В. Колос // Економіка та держава. – 2006. – № 8. – С. 26–31.
6. Корягін В.М., Куцик П.О. Проблеми та перспективи розвитку бухгалтерської звітності : [монографія] / В.М. Корягін, П.О. Куцик. – Київ : Інтерсервіс, 2016. – 276 с.
7. Любимов М.О. Формування управлінської звітності підприємств (на прикладі харчової промисловості) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / М.О. Любимов. – Одеса, 2012. – 22 с.
8. Нагірська К.Є. Формування управлінської звітності сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / К.Є. Нагірська. – К., 2012. – 26 с.
9. Нападівська Л.В. Управлінський облік : [підручник] / Л.В. Нападівська. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т. 2010. – 648 с.
10. Позов А.Х. Формування внутрішньогосподарської (управлінської) звітності промислових підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / А.Х. Позов. – К., 2013. – 22 с.
11. Попов А.Н. Управленческая отчетность: критический анализ существующих подходов и определений / А.Н. Попов // Фундаментальные исследования. – 2012. – № 6. – С. 753–757.
12. Коноваліхіна Т.О. Управлінська звітність в системі обліково-аналітичного забезпечення менеджменту ресторану / Т.О. Коноваліхіна // Обліково-аналітичне забезпечення системи менеджменту підприємства : наук.-практ. конф. (23–24 жовтня 2009 р.). – Львів : Львівська політехніка, 2009. – С. 55–56.
13. Король С.Я. Управлінська звітність: сутність і алгоритм формування / С.Я. Король // Бізнес Інформ. – 2014. – № 7. – С. 325–331.

Фомина Е. В.

Киевский национальный торгово-экономический университет

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ В СИСТЕМЕ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

Систематизированы дефиниции понятия «управленческая отчетность» в научных трудах и определены основные концепции. Разработана авторская концепция управленческой отчетности. Сформировано определение терминов «управленческий отчет» и «управленческая отчетность» предприятия. Построена обобщающая модель формирования управленческой отчетности.

Ключевые слова: концепция управленческой отчетности, управленческий отчет, управленческая отчетность, управленческий учет.

Fomina O. V.

Kyiv National University of Trade and Economics

MANAGEMENT REPORTING THE SYSTEM OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF THE ENTERPRISE'S MANAGEMENT

Summary

The article systemizes the definitions of the term “management reporting” in the scientific works of scientists and basic concepts are defined. The author developed the concept of management reporting. Definitions of the terms “management report” and “management accounting” of an enterprise are given.

Key words: management accounting concept, management report, management reporting, management account.

УДК 657.6

Шерстюк О. Л.

Київський національний торговельно-економічний університет

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОЦЕДУР ВИКОНАННЯ ЗАВДАНЬ АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Досліджено аспекти вибору та застосування аудиторських процедур під час виконання аудиту фінансової інформації. Визначено види аудиторських процедур виходячи зі змісту професійних суджень аудитора, для формування яких вони використовуються, а також з урахуванням їх призначення в процесах виконання завдань аудиту. Запропонований підхід дає можливість обґрунтувати зміст процедур, які може обрати та застосувати аудитор на кожному з етапів виконання завдання.

Ключові слова: аудиторські процедури, процедури ідентифікації, процедури оцінювання, процедури забезпечення, процедури реалізації.

Постановка проблеми. За результатами аудиту фінансової інформації користувач має отримати достатній рівень впевненості в можливості її використання для цілей підготовки, обґрунтування та реалізації управлінських рішень.

Джерелом такої впевненості є аудиторський звіт, що ґрунтується на професійному судженні аудитора, сформованого за результатами виконання процедур отримання та оцінювання аудиторських доказів.

Таким чином, професійне судження аудитора як результат його роботи відіграє провідну роль під час формування думки щодо результатів аудиту.

Дані Аудиторської палати України (табл. 1) свідчать про те, що протягом 2010–2014 рр. відбувалися зміни в результатах аудиту. Зокрема, зменшилася кількість замовлень і, відповідно, кількість наданих користувачам аудиторських звітів (з 14 376 до 9 619).

Таблиця 1

Динаміка результатів аудиту фінансової інформації (за даними Аудиторської палати України) [1–4]

Роки	Види аудиторських звітів								
	Всього звітів	Безумовно-позитивні звіти, од.	Умовно-позитивні звіти, од.	Негативні звіти, од.	Відмови від висловлення думки, од.	Безумовно-позитивні звіти, відсотки	Умовно-позитивні звіти, відсотки	Негативні звіти, відсотки	Відмови від висловлення думки, відсотки
2010	14376	4984	9132	201	59	34,67	63,52	1,40	0,41
2011	11451	4002	7283	126	40	34,95	63,60	1,10	0,35
2012	12452	3878	8373	142	59	31,14	67,24	1,14	0,47
2014	9619	2766	6671	132	50	28,76	69,35	1,37	0,52

Фомина Е. В.

Киевский национальный торгово-экономический университет

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ В СИСТЕМЕ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

Систематизированы дефиниции понятия «управленческая отчетность» в научных трудах и определены основные концепции. Разработана авторская концепция управленческой отчетности. Сформировано определение терминов «управленческий отчет» и «управленческая отчетность» предприятия. Построена обобщающая модель формирования управленческой отчетности.

Ключевые слова: концепция управленческой отчетности, управленческий отчет, управленческая отчетность, управленческий учет.

Fomina O. V.

Kyiv National University of Trade and Economics

MANAGEMENT REPORTING THE SYSTEM OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF THE ENTERPRISE'S MANAGEMENT

Summary

The article systemizes the definitions of the term “management reporting” in the scientific works of scientists and basic concepts are defined. The author developed the concept of management reporting. Definitions of the terms “management report” and “management accounting” of an enterprise are given.

Key words: management accounting concept, management report, management reporting, management account.

УДК 657.6

Шерстюк О. Л.

Київський національний торговельно-економічний університет

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОЦЕДУР ВИКОНАННЯ ЗАВДАНЬ АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Досліджено аспекти вибору та застосування аудиторських процедур під час виконання аудиту фінансової інформації. Визначено види аудиторських процедур виходячи зі змісту професійних суджень аудитора, для формування яких вони використовуються, а також з урахуванням їх призначення в процесах виконання завдань аудиту. Запропонований підхід дає можливість обґрунтувати зміст процедур, які може обрати та застосувати аудитор на кожному з етапів виконання завдання.

Ключові слова: аудиторські процедури, процедури ідентифікації, процедури оцінювання, процедури забезпечення, процедури реалізації.

Постановка проблеми. За результатами аудиту фінансової інформації користувач має отримати достатній рівень впевненості в можливості її використання для цілей підготовки, обґрунтування та реалізації управлінських рішень.

Джерелом такої впевненості є аудиторський звіт, що ґрунтується на професійному судженні аудитора, сформованого за результатами виконання процедур отримання та оцінювання аудиторських доказів.

Таким чином, професійне судження аудитора як результат його роботи відіграє провідну роль під час формування думки щодо результатів аудиту.

Дані Аудиторської палати України (табл. 1) свідчать про те, що протягом 2010–2014 рр. відбувалися зміни в результатах аудиту. Зокрема, зменшилася кількість замовлень і, відповідно, кількість наданих користувачам аудиторських звітів (з 14 376 до 9 619).

Таблиця 1

Динаміка результатів аудиту фінансової інформації (за даними Аудиторської палати України) [1–4]

Роки	Види аудиторських звітів								
	Всього звітів	Безумовно-позитивні звіти, од.	Умовно-позитивні звіти, од.	Негативні звіти, од.	Відмови від висловлення думки, од.	Безумовно-позитивні звіти, відсотки	Умовно-позитивні звіти, відсотки	Негативні звіти, відсотки	Відмови від висловлення думки, відсотки
2010	14376	4984	9132	201	59	34,67	63,52	1,40	0,41
2011	11451	4002	7283	126	40	34,95	63,60	1,10	0,35
2012	12452	3878	8373	142	59	31,14	67,24	1,14	0,47
2014	9619	2766	6671	132	50	28,76	69,35	1,37	0,52

При цьому спостерігалось зменшення питомої ваги звітів, в яких висловлюється безумовно-позитивна думка (з 34,67% до 28,76%) з одночасним збільшенням від 63,52% до 69,35% звітів з умовно-позитивною думкою аудитора.

Зазначена динаміка може свідчити про зростання ризиків, пов'язаних із формуванням професійних суджень аудитора, внаслідок чого у практикуючих фахівців виникає потреба більш ретельного виконання завдань. Зважаючи на це, суб'єкти аудиторської діяльності розглядають різні варіанти мінімізації власних ризиків, одним з яких є модифікація думки стосовно перевіреної інформації з відповідним визнанням такої модифікації в аудиторському звіті.

Чинною редакцією Міжнародних стандартів контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [5], а також у публікаціях Р. Адамса [6], В.Д. Андреева [7], Е. Аренса [8], О.Л. Макєєвої [9], О.А. Петрик [10], О.Ю. Редька [11], Дж.К. Робертсона [12], В.В. Рядської [13] та інших науковців і практикуючих аудиторів розглядаються особливості застосування аудиторських процедур, серед яких переважно виділяються такі:

- перевірка, яка означає вивчення записів або документів, внутрішніх чи зовнішніх у паперовій, електронній, іншій формі або фізичний огляд активу. Зокрема, у наукових публікаціях визнається, що перевірка записів або документів є джерелом отримання аудиторських доказів різних ступенів достовірності залежно від їхнього характеру або джерела отримання, а в разі внутрішніх записів або документів – залежно від ефективності заходів внутрішнього контролю над їх формуванням;

- перевірка матеріальних активів, яка може надати достовірні аудиторські докази щодо їх існування, проте не обов'язково надасть інформацію про права та зобов'язання суб'єкта господарювання або оцінку активів;

- спостереження, що являє собою нагляд за процесом або процедурою, які виконують інші особи, наприклад спостереження аудитора за процесом інвентаризації, що здійснює персонал суб'єкта господарювання, або за виконанням заходів внутрішнього контролю;

- зовнішнє підтвердження, яке є способом отримання аудиторських доказів у вигляді прямої письмової відповіді від третьої сторони (підтверджуюча сторона) у паперовій, електронній або іншій формі;

- повторне обчислення, зміст якого полягає у здійсненні перевірки математичної правильності документів чи записів;

- повторне виконання – незалежне виконання аудитором процедур або заходів внутрішнього контролю, які вже виконувалися як частина заходів внутрішнього контролю суб'єкта господарювання;

- аналітичні процедури являють собою оцінку фінансової інформації через аналіз правдоподібного взаємозв'язку між фінансовими та нефінансовими даними.

У наведених та інших оприлюднених результатах досліджень, серед іншого, розглядаються аспекти ідентифікації аудиторських процедур, їх вибору, методики застосування та оцінювання результатів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Відзначаючи широке висвітлення пропозицій щодо удосконалення аудиторських процедур та їх використання, слід зазначити, що

спільним для запропонованих у наукових публікаціях підходів до оцінювання змісту та результатів аудиторських процедур є таке:

- 1) аудиторські процедури, як правило, передбачають отримання та/або оцінювання аудиторських доказів стосовно фінансової звітності. Як наслідок, практично не досліджуються процедури, що мають місце під час виконання організаційних заходів аудиту, таких як визначення змісту завдань, ідентифікація обставин його виконання, заходи забезпечення якості роботи аудитора тощо;

- 2) у наукових публікаціях аудиторські процедури розглядаються виключно як спосіб отримання та обробки інформації, проте майже не дослідженими залишаються підходи до планування та виконання самих процедур. Таке обмеження, на нашу думку, стосується ідентифікації різних видів процедур, виходячи з їх призначення в аудиті фінансової інформації, визначення прийнятності процедур для вирішення завдань аудиту, оцінки можливості їх спільного застосування тощо.

Потребу додаткового обґрунтування і підхід, на основі якого ототожнюються терміни «процедура» та «тестування».

Зазначений підхід має місце і в публікації І.І. Гончара [14, с. 366], який включає до подальших аудиторських процедур тести заходів контролю і процедури по суті.

Зазначене ототожнення, на нашу думку, не може вважатися обґрунтованим. Вважаємо, що термін «процедура» означає дію, яка виконується аудитором під час виконання ним завдань, зокрема аудиту фінансової інформації.

Мета статті полягає в удосконаленні підходу до визначення змісту аудиторських процедур та їх вибору для забезпечення реалізації завдань аудиту фінансової інформації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Характер та зміст процедури розкривають технологію обробки інформації незалежно від мети такої обробки. При цьому процедура характеризує послідовність дій, що мають бути виконані, їх алгоритм, а також інструментарій, застосування якого є необхідним для їх виконання.

Натомість тести, що виконуються аудитором, можуть бути визначені як процедури, спрямовані на досягнення певної мети (ідентифікація, оцінювання, вимірювання тощо).

Вважаємо за доцільне запропонувати весь набір аудиторських процедур, застосування яких є характерним для роботи суб'єктів аудиту, регламентується чинною редакцією професійних стандартів, досліджується в наукових та практичних публікаціях, класифікувати за низкою ознак:

- 1) за видом професійного судження, яке формується за результатами застосування відповідних процедур:

- процедури ідентифікації, які передбачають підготовку та обґрунтування ідентифікаційних суджень;

- процедури оцінювання, які дають змогу сформулювати та обґрунтувати оціночні судження;

- 2) за призначенням відповідних аудиторських процедур у процесах вирішення завдань аудиту фінансової інформації:

- процедури забезпечення, призначені для формалізації змісту процесів, які мають бути виконані аудитором і, як наслідок, дадуть змогу визначити та охарактеризувати організаційні аспекти аудиту фінансової інформації;

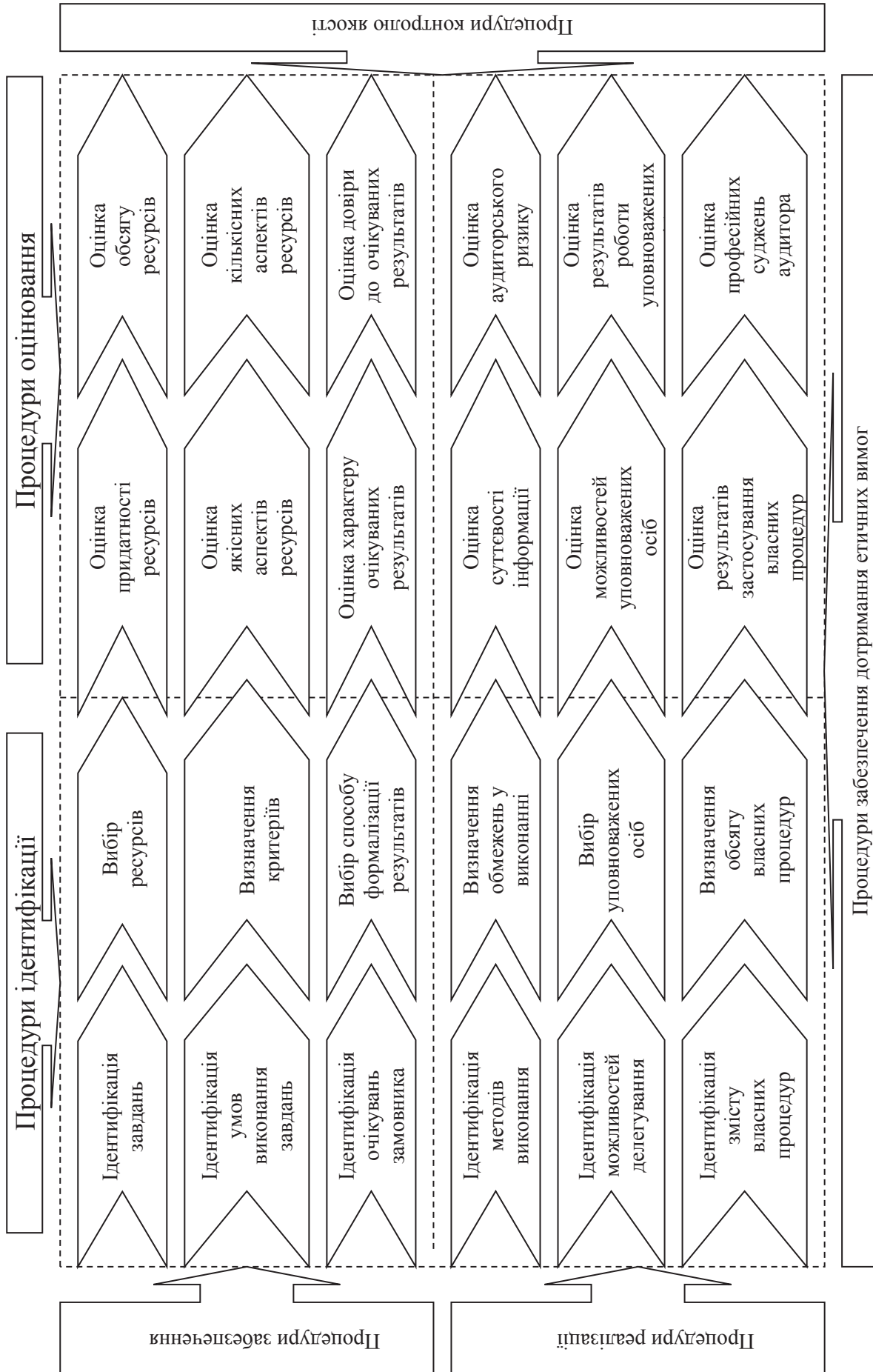


Рис. 1. Аудиторські процедури в процесах виконання завдань аудиту фінансової інформації

– процедури реалізації, що призначені для визначення методичного забезпечення вирішення завдань аудиту.

Процедури забезпечення та реалізації в сукупності характеризують, відповідно, організаційні та методичні можливості виконання процесів аудиту. При цьому зазначені процеси пов'язані з формуванням як ідентифікаційних, так і оціночних суджень аудитора залежно від етапу самого аудиту.

Водночас, виконуючи відповідні заходи організаційного і методичного характеру, аудитор має забезпечити належний рівень якості своєї роботи. Із цією метою ми вважаємо за доцільне визнати ідентифікацію процедур контролю якості аудиту, що підтверджується, з одного боку, відповідальністю, яку має аудитор перед користувачами результатів своєї роботи, з іншого – необхідністю забезпечити очікуваний рівень такої відповідальності сукупністю певних заходів.

Оскільки відповідальність аудитора передбачає забезпечення відповідної якості його роботи під час виконання кожної процедури незалежно від виду професійного судження, яке формується за її результатами, то і процедури контролю якості мають стосуватися як організаційних, так і методичних аспектів формування відповідного судження, що матиме очікуваний рівень довіри з боку користувача інформації.

Іншим важливим аспектом виконання завдань аудиту фінансової інформації може бути визначене дотримання професійним аудитором відповідних етичних вимог.

Як і у випадку із забезпеченням необхідного рівня якості роботи аудитора, дотримання етичних вимог, сформуованих у принципах аудиту фінансової звітності, дає можливість її користувачам отримати належний ступінь довіри.

Зважаючи на це, аудитор має здійснювати заходи, спрямовані на визнання та дотримання етичних аспектів аудиту під час своєї роботи.

На рис. 1 сформульовано матрицю, зміст якої відображає роль аудиторських процедур різного виду у виконанні процесів аудиту фінансової інформації.

Зазначена матриця дає можливість насамперед визначити характер процедур, необхідних, з одного боку, для формування та обґрунтування відповідних професійних суджень, з іншого – для ідентифікації змісту етапів аудиту фінансової інформації.

Так, квадрант, що визначається рядком «процедури забезпечення» та стовбцем «процедури ідентифікації», характеризує процеси, які є характерними для етапу визначення змісту завдання. Процеси, які виконуються на зазначеному етапі, дають можливість зрозуміти зміст і характер послуги, яку має надати аудитор замовнику, що вплине на його подальшу роботу.

Квадрант, визначений рядком «процедури забезпечення» та стовбцем «процедури оцінювання», характеризує етап планування аудиту фінансової інформації. Відповідні процеси полягають у визначенні наявності та способів використання аудитором наявних у нього ресурсів для вирішення завдань аудиту.

У квадранті, що визначається процедурами реалізації та процедурами ідентифікації, містяться процеси, пов'язані з отриманням та оцінюванням

аудиторських доказів. При цьому розглядаються процеси, пов'язані з вибором методів дослідження інформації, а також способом їх застосування (власними силами суб'єкта аудиту або шляхом делегування певних повноважень третім особам, серед яких можуть бути визначені працівники клієнта, його системи внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту, експерти та інші фахівці).

І, нарешті, квадрант, визначений процедурами реалізації та процедурами застосування, характеризується процесами, спрямованими на підготовку та обґрунтування думки аудитора стосовно фінансової інформації клієнта.

Дослідження кожного з наведених на рис. 1 квадрантів дає можливість охарактеризувати процеси організаційного та методичного характеру, що виконуються для досягнення мети аудиту. При цьому у відповідному квадранті для здійснення таких процесів можуть бути обрані лише такі процедури, які одночасно можуть бути класифіковані відповідно до видів, які визначають відповідний квадрант.

Із точки зору реалізації практичних завдань аудиту фінансової інформації це дасть можливість ідентифікувати критерії вибору процедур, застосування яких може бути визначене як доцільне для досягнення мети аудиту.

Якщо припустити, що для вирішення завдань аудиту, характерних для його різних етапів, можуть бути обрані процедури з іншого квадранту, то їх застосування може призвести до таких наслідків:

1) неефективне використання ресурсів аудитора, пов'язаних із плануванням, застосуванням та оцінюванням результатів відповідних процесів. При цьому витрачені ресурси можуть мати невідновлювальний характер, їх вартість не буде компенсована, проте й очікуваний результат від їх застосування не зможе бути досягнутий;

2) невирішення або неповне вирішення завдань аудиту фінансової інформації на різних його етапах призведе до змін у процедурах на інших етапах, при цьому такі зміни матимуть суто рефлексивний характер і не зможуть бути належним чином обґрунтовані;

3) неефективне використання ресурсів у сукупності з неможливістю вирішити завдання аудиту фінансової інформації призведе до реалізації аудиторського ризику та його елементів як стосовно окремих завдань, так і аудиту в цілому, що негативно позначиться на якості роботи аудитора, підвищить імовірність настання його відповідальності і, як наслідок, знизить рівень довіри користувачів фінансової інформації до його роботи (а отже, і рівень упевненості).

Висновки. Таким чином, запропонована на рис. 1 матриця дає можливість обґрунтовувати зміст процедур, які може обрати та застосувати аудитор на кожному з етапів виконання завдання.

На підставі запропонованої матриці аудитор має можливість обґрунтувати судження відносно змісту аудиторських процедур, що сприятиме підвищенню ефективності використання наявних в аудитора ресурсів.

Водночас предметом подальших досліджень може бути визначено особливості вибору прийнятих аудиторських процедур, що сприятиме підвищенню наукової обґрунтованості процесу виконання завдань аудиту фінансової інформації.

Список літератури:

1. Звіт Аудиторської палати України до Кабінету міністрів України за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apu.com.ua/zvit-do-kmu>
2. Звіт Аудиторської палати України до Кабінету міністрів України за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apu.com.ua/zvit-do-kmu>
3. Звіт Аудиторської палати України до Кабінету міністрів України за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apu.com.ua/zvit-do-kmu>
4. Звіт Аудиторської палати України до Кабінету міністрів України за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apu.com.ua/zvit-do-kmu>
5. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apu.com.ua/891-mizhnarodni-standarti-kontrolyu-yakosti-audit-oglyadu-inshogo-nadannya-vpevnenosti-ta-suputnikh-poslug-vidannya-2014-roku>
6. Адамс Р. Основы аудита / Р. Адамс ; под ред. Я.В. Соколова ; пер. с англ. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1995. – 398 с.
7. Андреев В.Д. Практический аудит : [справочное пособие] / В.Д. Андреев. – М. : Экономика, 1994. – 366 с.
8. Аренс А. Аудит / А. Аренс, Дж. Лоббек ; пер с англ. ; гл. ред. серии проф. Я.В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 560 с.
9. Макеева О.Л. Організаційні аспекти та інституційні чинники становлення професії аудитора в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / О.Л. Макеева ; ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». – К., 2012. – 18 с.
10. Петрик О.А. Стан та перспективи розвитку аудиту в Україні: методологічні та організаційні аспекти : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / О.А. Петрик ; Київський національний економічний університет. – К., 2004. – 34 с.
11. Редько О.Ю. Аудит в Україні. Морфологія : [монографія] / О.Ю. Редько. – К. : Інформ.-аналіт. агентство, 2008. – 493 с.
12. Робертсон Дж. Аудит / Дж. Робертсон ; пер. с англ. – М. : КРМГ, Аудиторская фирма «Контакт», 1993. – 456 с.
13. Рядська В.В. Аудит в економічній системі України: сучасний стан та концепція розвитку : [монографія] / В.В. Рядська. – Чернівці : Вид. Лозовий В.М., 2014. – 472 с.
14. Гончар І.І. Методичні прийоми і процедури в аудиті / І.І. Гончар [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://r.kneu.edu.ua:8080/bistream/2010/1189/1/Gonchar.pdf>

Шерстюк А. Л.

Київський національний торгово-економічний університет

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ОРГАНИЗАЦИИ ПРОЦЕДУР ВЫПОЛНЕНИЯ ЗАДАЧ АУДИТА ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

Резюме

Исследованы аспекты выбора и применения аудиторских процедур в реализации задач аудита финансовой информации. Определены виды аудиторских процедур исходя из содержания профессиональных суждений аудитора, для формирования которых они используются, а также с учетом из назначения в процессах выполнения задач аудита. Предложенный подход дает возможность обосновать содержание процедур, которые может выбрать и применить аудитор на каждом этапе выполнения задания.

Ключевые слова: аудиторские процедуры, процедуры идентификации, процедуры оценивания, процедуры обеспечения, процедуры реализации.

Sherstiuk O. L.

Kyiv National University of Trade and Economics

IMPROVEMENT OF THE IMPLEMENTATION PROCEDURES OF TASKS OF FINANCIAL INFORMATION AUDIT

Summary

The aspects of selecting and applying and implementation of procedures of audit financial information tasks are studied in the article. The types of audit procedures are based on the content of judgment auditor for the formation of which they are used and on their purpose in the process of audit assignments. The approach makes possible to substantiate the contents of procedures that auditor can select and apply at each stage of the assignment.

Key words: audit procedures, procedures for the identification, procedures for the evaluation, procedures for the providing, procedures for the implementation.

УДК 657.1:336.777

Шум М. А.
Тюріна Д. М.Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету**ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ АНАЛІТИЧНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ
БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ**

Висвітлено організаційні аспекти складання електронної фінансової звітності підприємств України за умов спрощення процедури подання й обробки звітності та трансформаційних перетворень відповідно до вимог МСФЗ. Виділено основні переваги та недоліки подання електронних форм звітності та проведення електронних перевірок підприємства.

Ключові слова: фінансова звітність, електронний документообіг, облік, електронні перевірки, міжнародні стандарти фінансової звітності.

Постановка проблеми. Ефективне розширення функцій обліку і надання бухгалтерській звітності статусу публічної зумовлюють необхідність розробки і впровадження організаційної системи, яка б забезпечувала диференціацію фінансових і управлінських засобів. Виняткова роль інформаційного забезпечення в процесах управління спричинює підвищену увагу до бухгалтерської фінансової звітності як основного джерела інформації про майновий та фінансовий стан підприємства, а також результати його виробничо-господарської діяльності за звітний період. Зміни, що відбуваються на сучасному етапі економічних перетворень у бухгалтерському обліку України, обумовлюються вимогами, що ставляться до інформації, яку формує дана система, заінтересованими користувачами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні організаційні питання складання фінансової звітності підприємств України досліджують багато науковців. Зокрема, актуальні проблеми висвітлено у працях відомих вітчизняних учених-економістів: Ф. Бутинця, П. Безруких, М. Білухи, Г. Вериги, С. Голова, Ж. Дем'яненка, О. Єфімової, В. Ковальова, Н. Кондракова, Н. Литвина, В. Швеця, Н. Малюги, М. Пушкара, В. Слободяна, П. Хомина, В. Шевчука. Серед зарубіжних дослідників варто назвати Р. Антоні, А. Афанасьєва, Дж. Блейка, Я. Вільямса, В. Качаліна, Т. Карліна, В. Ковальова, С. Модерова, Б. Нідлза, Д. Орїле, Е.С. Хендріксена та ін. Розробки зазначених фахівців стали основою для подальшого вивчення проблем та формування пропозицій щодо вдосконалення бухгалтерської фінансової звітності підприємств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні першочергового вирішення потребують питання щодо уточнення поняття бухгалтерської фінансової звітності та систематизації її класифікаційних ознак відповідно до вимог користувачів; розробка змін до складу якісних характеристик та принципів формування електронної звітності; узагальнення організаційно-аналітичних засад аналізу і прогнозування показників бухгалтерської фінансової звітності; оцінка впливу методології бухгалтерського обліку на якість звітних показників та розробка рекомендації щодо вдосконалення окремих положень законодавчо-нормативної бази бухгалтерського обліку з урахуванням зарубіжного досвіду.

Мета статті полягає у формулюванні науково обґрунтованих висновків і рекомендацій з удосконалення форм фінансової звітності та підготовці пропозицій щодо адаптації електронних форм

звітності до реальних умов діяльності суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі господарювання вітчизняних підприємств фінансово-економічна інформація як система фінансових показників визначається впливом на обґрунтування і прийняття рішень користувачів. Бухгалтерська фінансова звітність, відображаючи всі суттєві зміни у структурі господарських засобів та їх джерел, а також результати фінансово-господарської діяльності, надає в скомп'юваному вигляді значний обсяг інформації, необхідної зовнішнім і внутрішнім користувачам. Зміна мети складання та адресності подання, розширення кола суб'єктів, що приймають господарські рішення, спираючись при цьому на звітну інформацію, визначає бухгалтерську фінансову звітність як ланку зв'язку між підприємством і зовнішнім середовищем, що покликана адекватно розкривати ті процеси, що відбуваються на підприємстві, з одного боку, та задовольняти інформаційні потреби користувачів, з іншого. При цьому акцент ставиться на якість звітної інформації, що забезпечується за рахунок дотримання методологічних основ її формування і визначає напрями її вдосконалення.

Розуміння ролі і місця бухгалтерської фінансової звітності в системі інформаційного забезпечення прийняття рішень забезпечує ефективне її використання, а також визначення її структури і змісту. Звітність покликана розкривати ті процеси, що відбуваються у підприємстві, з одного боку, та задовольняти вимоги щодо необхідного обсягу інформації, можливостей її засвоєння зовнішніми і внутрішніми користувачами, з іншого. Практика використання законодавчо-нормативної бази дає змогу стверджувати про неузгодженість і важке сприйняття термінів, що регулюють бухгалтерський облік та розкривають лише ті ознаки, які лежать на поверхні, не висвітлюючи їх сутності, що призводить до формального їх сприйняття та застосування. Тому найбільш досконалим, на нашу думку, є визначення бухгалтерської фінансової звітності як регульованої державою сукупності форм звітності, що містять загальну інформацію про фінансовий стан, результати діяльності, рух грошових коштів підприємства та зміни власного капіталу за певний період, які взаємопов'язані між собою та покликані задовольнити конкретні інформаційні потреби внутрішніх і зовнішніх користувачів [5]. При цьому акцентовано на регламентації з боку держави; зазначено об'єкт звітності – інформація про фінансовий стан, результати діяльності,

рух грошових коштів та власний капітал; вказано періодичність складання і подання; взаємозв'язок між показниками звітних форм; поставлено мету та адресність подання звітності.

За результатами проведених досліджень сформовано рекомендації з метою вдосконалення методології складання бухгалтерської фінансової звітності на підприємствах шляхом поетапного здійснення вибору облікової політики, що передбачає послідовність, в якій кожний етап є винятково необхідним, оскільки забезпечує здійснення наступного. Слід зазначити, що сукупність принципів, методів, прийомів ведення бухгалтерського обліку залежатиме від впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища.

Необхідно зазначити, що зарубіжний досвід складання і використання фінансової звітності представляє значний інтерес в теоретичному і практичному плані, але його вивчення і використання вітчизняними теоретиками і практиками повинно максимально враховувати особливості розвитку і становлення економіки України на сучасному етапі. Серед основних причин, що заважають чіткому розумінню та ефективному використанню бухгалтерської фінансової звітності, можна виділити: неузгодженість бухгалтерського законодавства та окремих його позицій із податковим законодавством під час інтерпретації та відображенні фактів господарювання; невідповідність потребам аналізу розміщення окремих статей та елементів бухгалтерської фінансової звітності. Важливою проблемою, яка виникає під час аналізу бухгалтерської фінансової звітності та в процесі обґрунтування економічних рішень, є отримання показників, придатних для порівняння. У нестабільних умовах функціонування підприємства, що передбачає вибір методологічних основ фінансового обліку, ця проблема загострюється і вимагає підвищеної уваги до процесу вибору облікових принципів, методів та прийомів під час формування показників бухгалтерської фінансової звітності.

Національна система бухгалтерського обліку в Україні ґрунтується на законодавчих нормах, на відміну від МСФЗ, які функціонують виходячи з конкретних фінансових реалій. Під час складання фінансової звітності пріоритет віддається економічному змісту, а не формі, що входить у протиріччя з деякими нормами Податкового кодексу України [4]. Нинішній етап запровадження Міжнародних стандартів заклав фундамент нової системи, яка передбачає в перспективі вдосконалення і гармонізацію національних систем обліку до міжнародних, що дасть змогу забезпечити користувачів якісною фінансовою інформацією, а також оптимізувати ефективність системи внутрішнього та зовнішнього контролю з роз-

поділу коштів підприємства в системі бухгалтерського обліку. Впроваджуючи Міжнародні стандарти фінансової звітності, підприємства стають прозорішими. Зокрема, звітність таких підприємств, складена за Міжнародними стандартами, дає змогу об'єктивно оцінювати стан фінансовий стан підприємства і ухвалювати обґрунтовані управлінські рішення, а також сприяє росту довіри потенційних інвесторів до облікових даних звітних форм. Підприємство, яке веде облік за міжнародними стандартами, економить кошти та час на трансформацію фінансової звітності відповідно до вимог МСФЗ.

В Україні з метою спрощення процедури подання і подальшої обробки звітності було запроваджено електронну звітність. Потрібно зазначити, що представники бізнесових структур Європи та США багато років подають звітність через мережу Інтернет. Згідно із законами України «Про електронний документ та електронний документообіг» [1] та «Про електронний цифровий підпис» [2], електронний документ, підписаний електронним цифровим підписом, набуває статусу оригіналу і не потребує паперового підтвердження. Вивчення системи приймання й обробки звітності в електронному вигляді як засобу підвищення ефективності роботи бухгалтерської служби на підприємстві дало змогу виділити такі переваги та недоліки (рис. 1).

У подальшому Україна має намір якнайшвидше запровадити безпаперове подання звітності до всіх органів державної влади. Задля цього Уряд схвалив Концепцію створення та функціонування автоматизованої системи «Єдине вікно подання

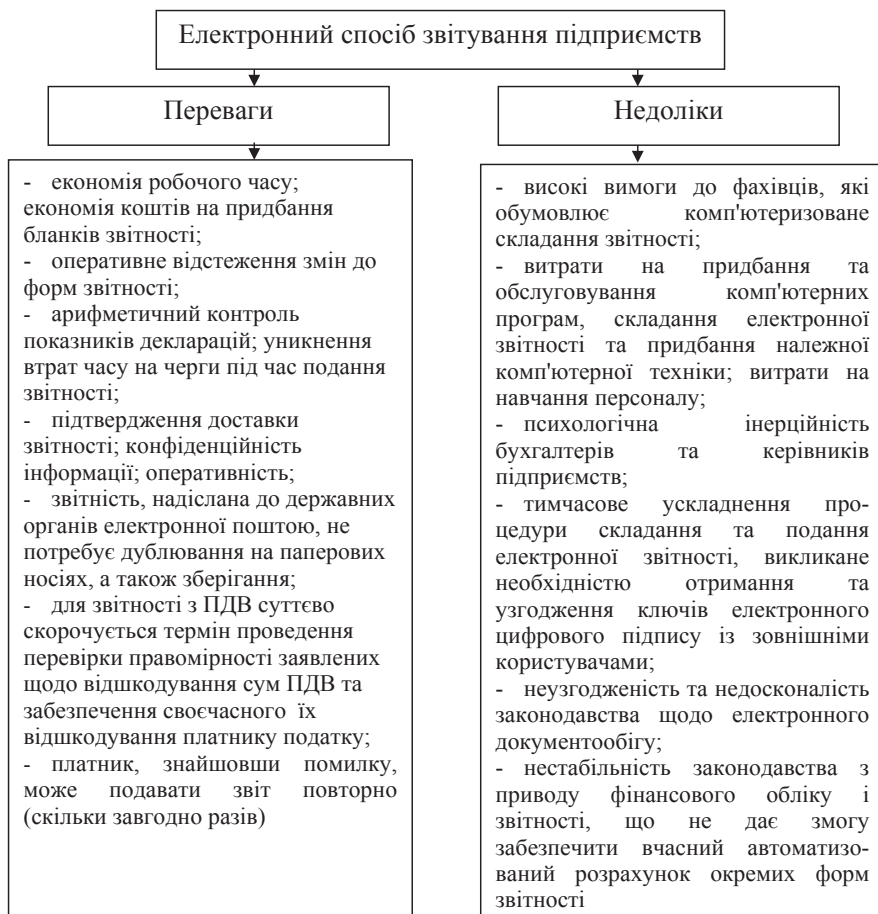


Рис. 1. Основні переваги та недоліки подання електронних форм звітності

електронної звітності» [3]. Метою створення даної автоматизованої системи є впорядкування механізмів електронної взаємодії контролюючих органів державної влади та суб'єктів подання звітності через упровадження єдиних уніфікованих стандартів процесу подання, оброблення, використання та зберігання звітності, належне нормативно-правове, методологічне, організаційне та технологічне забезпечення взаємодії учасників процесу подання електронної звітності.

У рамках запровадження Концепції [3] виникає питання впровадження електронної перевірки даних, що є достатньо новим явищем контрольно-аналітичного процесу.

Відповідно до методичних рекомендацій з організації кабінетного аудиту (для юридичних організацій), електронна перевірка – це процедура перевірки податкової звітності, яка подається платниками податків за допомогою програмного забезпечення по співставленню показників фінансової та податкової звітності [1].

Згідно з ПКУ, електронна перевірка – це необов'язкова, невиїзна документальна перевірка, яка проводиться за бажанням платника податків із незначним ступенем ризику (раз на три роки) після подачі ним відповідної заяви [4]. Якщо платник податків у результаті проведення електронної перевірки виявляє помилки у податковій звітності, він має право подати уточнюючий роз-

рахунок до звітності зі сплатою штрафу в розмірі 3% від суми недоплати та пені, якщо уточнюючий розрахунок подається як самостійний документ, та 5% від суми недоплати та пені – якщо дана помилка включається у звітність звітного періоду. Проведення електронної перевірки має низку своїх переваг та недоліків (рис. 2).

Висновки. Таким чином, виникає необхідність подальшого поглиблення досліджень, спрямованих на вдосконалення практики складання й використання фінансової звітності та забезпечення адекватності її вимогам користувачів. Упровадження в практику бухгалтерського обліку України можливості вибору принципів, методів та прийомів ведення бухгалтерського обліку під час формування показників бухгалтерської фінансової звітності дає змогу забезпечити відповідність звітних даних умовам, завданням та функціональній структурі кожного окремого суб'єкта господарювання.

Слід зазначити, що роль фінансово-економічної інформації як системи фінансових показників визначається впливом на обґрунтування і прийняття рішень користувачів. Саме бухгалтерська фінансова звітність, відображаючи всі суттєві зміни в структурі господарських засобів та їх джерел, а також результати фінансово-господарської діяльності, надає в скомп'юваному вигляді значний обсяг інформації необхідної зовнішнім і внутрішнім користувачам. Зміна мети складання та адресності подання, розширення кола суб'єктів, що приймають господарські рішення, спираючись при цьому на звітну інформацію, дає змогу визначити бухгалтерську фінансову звітність як ланку зв'язку між підприємством і зовнішнім середовищем, що покликана адекватно розкрити ті процеси, що відбуваються на підприємстві, з одного боку, та задовольняти інформаційні потреби користувачів, з іншого. При цьому акцент ставиться на якість звітної інформації, що забезпечується за рахунок дотримання методологічних основ її формування і визначає напрями її вдосконалення із застосуванням новітніх інформаційних систем та технологій обліку й складання фінансової звітності.

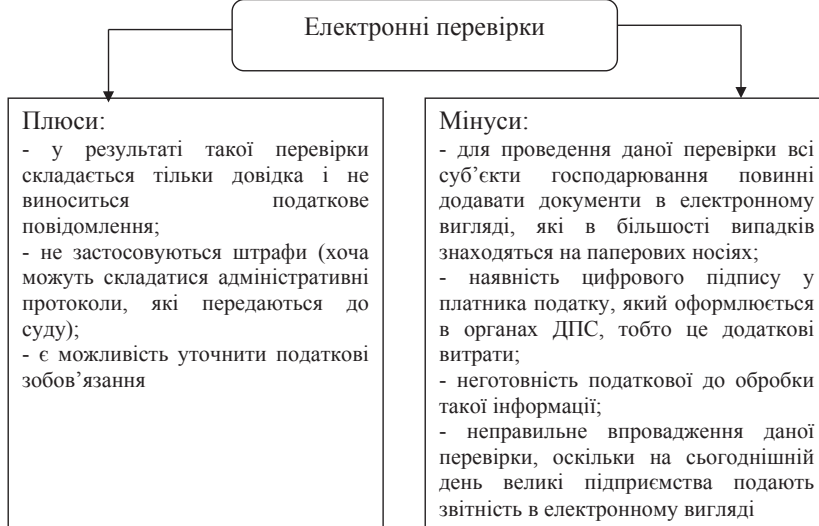


Рис. 2. Основні переваги та недоліки проведення електронних перевірок підприємства

Список літератури:

1. Про електронні документи та електронний документообіг : Закон України від 22.05.2003 р. № 815-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>
2. Про електронний цифровий підпис : Закон України від 22.05.2003 р. № 852-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>
3. Про схвалення Концепції створення та функціонування автоматизованої системи «Єдине вікно подання електронної звітності» : Розпорядження КМУ від 07.08.2013 р. № 587 - р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>
4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс] . – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
5. Коробко О.М. Принципи формування фінансової звітності // О.М. Коробко / Науковий вісник Національного аграрного університету. – 2002. – Вип.58. – С. 257–260.

Шум М. А.
Тюрина Д. Н.

Харьковский институт финансов
Киевского национального торгово-экономического университета

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ АНАЛИТИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ БУХГАЛТЕРСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Резюме

В статье освещены организационные аспекты составления электронной финансовой отчетности предприятий Украины в условиях упрощения процедуры подачи и обработки отчетности и трансформационных преобразований в соответствии с требованиями МСФО. Выделены основные преимущества и недостатки представления электронных форм отчетности и проведения электронных проверок предприятия.

Ключевые слова: финансовая отчетность, электронный документооборот, учет, электронные проверки, международные стандарты финансовой отчетности.

Shum M. A.
Tiurina D. M.

Kharkiv Institute of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics

ORGANIZATIONAL ASPECTS OF IMPROVING OF ANALYTICAL CAPABILITIES OF ACCOUNTING FINANCIAL STATEMENTS

Summary

The organizational aspects of the electronic financial reporting of Ukraine enterprises in the context of submission and handling procedure's simplifying and transformations in accordance with IFRS, are highlighted in the article. Basic advantages and disadvantages of the submission of accounting electronic forms and the verification of enterprise electronic audit are singled out.

Key words: financial reporting, electronic document management, accounting, electronic checks, International Financial Reporting Standards.

РОЗДІЛ 10

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 330.117:519.711

Солтисік О. О.

Хомош Ю. С.

Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка

МОДЕЛЮВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Розкрито основні принципи сталого розвитку регіону. Запропоновано структурну схему соціально-економічної системи. Вивчається використання виробничих функцій під час побудови моделей регіональних економічних систем економетричними методами.

Ключові слова: сталий розвиток, соціально-економічні системи, соціо-еколого-економічна модель, виробничі функції, функція Бруно, функція Кобба-Дугласа.

Постановка проблеми. Соціально-економічна система (СЕС) характеризується визначеною цілеспрямованістю свого функціонування, тому, кажучи про прогнозування розвитку економіки на будь-якому його рівні (регіональному, національному чи планетарному) і про завдання такого розвитку, необхідно насамперед установити його цілі. З моменту появи класичної економіки однією з основних цілей розвитку цивілізації вважається задоволення потреб людини.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ця мета вважалася основною протягом десятиліть. Нині у вітчизняній та світовій науці проводяться розробки у сфері економіко-математичного моделювання розвитку соціо-економічних систем, серед яких даній проблемі присвячені роботи Адаменка О., Благуна І., Долішнього М., Забродського В., Трегобчука В.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На даний час у вітчизняній та світовій науці проводяться розробки в сфері економіко-математичного моделювання розвитку регіональних систем. Однак, в більшості випадків, автори моделей такого типу обмежуються створенням математичних моделей, не беручи до уваги процес наповнення їх реальною інформацією. Крім того, існуючі підходи до моделювання регіону потребують серйозних коректив під час врахування принципів сталого розвитку.

У зв'язку з вищесказаним розробка концепції сталого розвитку регіону на основі використання математичних моделей та її практична реалізація на прикладі конкретного регіону є актуальною проблемою на сучасному етапі розвитку.

Мета статті полягає у побудові моделей сталого розвитку регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічний розвиток суспільства повинен рухатися шляхом використання місцевих ресурсів, запровадження енергетично ефективних проєктів, матеріалів, що не наносять шкоди здоров'ю і навколишньому середовищу. Країнам варто розробити національні програми заохочення енергозберігаючих технологій, а також технологій, що використовують енергію Сонця, води, вітру і біомаси.

Сталий розвиток екосистем – це насамперед збереження і раціональне використання природних ресурсів. Об'єктивна оцінка соціально-економічного стану регіонів, обґрунтування концепції

їх розвитку неможливі без використання описових схем (моделей економічного розвитку), в яких у формалізованій математичній формі знаходить віддзеркалення ступінь впливу поточної економічної діяльності регіону на майбутнє за даних природних, трудових і економічних ресурсів регіону.

Формалізація економічних завдань, що стоять перед регіональною економікою, і використання економіко-математичних методів підвищують їх точність і скорочують терміни і трудоемність ухвалення ефективних рішень у галузі управління регіональними економічними системами. Тим самим створюється можливість реалізації принципу багатоваріантності управлінських рішень за наявності однієї і тієї ж проблеми, що істотно підвищує їх наукову обґрунтованість і дає можливість інтенсифікувати розрахунки, виконувани по кожному альтернативному варіанту.

Використання методів економіко-математичного моделювання дає змогу розширити і поглибити область конкретного кількісного аналізу в прийнятті рішень на регіональному рівні. За допомогою цих методів вивчається й описується взаємодія багатьох чинників, що впливають на розвиток економічних об'єктів, виділяються істотні чинники.

Методи економіко-математичного моделювання сприяють виробленню конкретної теорії регіонального розвитку, яку не можна розробити з використанням лише традиційних експертних методів. Тим самим підвищується ступінь адекватності прийнятої концепції регіонального розвитку фактичному стану об'єкта.

Розробка і використання економіко-математичних моделей на регіональному рівні мають значний вплив на вдосконалення економічної інформації. Під час переходу до модельної технології в процесі прийняття рішень формулюється система чітких вимог до інформаційного забезпечення, відбувається процес її впорядкування.

Формування моделей регіонального економічного розвитку є надзвичайно складним процесом, що складається з різних етапів, що охоплюють безліч аспектів і описуються безліччю параметрів і змінних, які повинні ретельно узгоджуватися [1]. Складність процесу моделювання визначається складністю модельованої схеми. Обґрунтування регіональних моделей економічного розвитку, розробка основних параметрів на перспективу,

узгодження галузевих і територіальних, внутрішньорегіональних і міжрегіональних народно-господарських аспектів необхідно здійснювати з використанням економіко-математичних методів і моделей. Разом із тим неоднорідність самої проблеми, наявність безлічі змінних обумовлюють необхідність наявності у розробників не однієї моделі, а їх комплексу, що описує в сукупності всі елементи і взаємозв'язки, які визначають регіональний економічний розвиток.

Поступово виросло розуміння тієї обставини, що ресурси планети не є нескінченими і що все те, що ми витрачаємо, ми відбираємо в майбутніх поколіннях. Тому, на нашу думку, крім зазначених цілей розвитку такого класу систем [3], варто розглядати ще дві цілі, а саме:

- збереження і нагромадження запасів ресурсів (природних, економічних і соціальних), необхідних для задоволення потреб майбутніх поколінь;
- збереження умов для існування людини як біологічного виду.

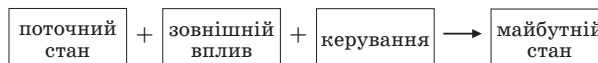
Таким чином, ми одержали систему з трьох одночасно існуючих цілей. Для кожної з виділених нами цілей існують свої пріоритети стосовно трьох підсистем: економічної, соціальної і природної. У розміщеній нижче таблиці зроблена спроба відобразити розходження у пріоритеті підсистем для кожної мети, а також відповідний їм управлінський рівень, на якому насамперед повинні прийматися рішення, що ведуть до виконання давньої мети.

Очевидно, що для кожної з трьох загально-системних цілей критерії ефективності і способи їхнього досягнення будуть істотно відрізнятися.

При цьому серйозною проблемою є досягнення балансу між місцевими і глобальними проблемами. Значимість глобальних проблем, суттєвих із позицій виживання людства, таких, наприклад, як збереження біорізноманіття і парниковий ефект, далеко не завжди буде зрозуміла населенню окремого регіону.

Розглянемо тепер структуру об'єкта моделювання. Як уже було вище зазначено, об'єктом нашого дослідження є регіональна СЕС, структуру якої утворюють три взаємозалежних блоки – природа, економіка і суспільство.

Будь-яка керована система в інформаційному відображенні може бути представлена такою схемою:



Тут окремі блоки є масивами інформації, що відповідають зазначеним назвам. Постійна інформація, що відноситься до структури системи, для стислості опущена. Знак (+) означає об'єднання, знак (\Rightarrow) – висновок.

Із позицій стійкого розвитку регіон необхідно розглядати як єдиний соціо-еколого-економічний організм, кожна зі складових частин якого має важливе значення і впливає на іншу складову частину.

Таким чином, структуру взаємодій блоків представляє двохвимірна матриця такого виду, як у табл. 2.

Розглядаючи цю схему, можна зробити низку важливих зауважень:

- а) неможливо здійснити коректно акт керування («висновок») у жодній з підсистем, не

Таблиця 1

Зіставлення цілей стійкого розвитку

Цілі	Рівень прийняття рішень	Основні пріоритети	
Задоволення потреб людини	Регіональний	економічні	соціальні
Збереження і нагромадження запасів ресурсів для майбутніх поколінь	Національний		природні
Збереження умов для існування людини як біологічного виду	Планетарний		ноосферні

Таблиця 2

Структура взаємодій СЕС

	Природа	Економіка	Соціум
Природа	Самовідновлення природного середовища	Наявність природних ресурсів	Якість середовища проживання
Економіка	Викиди забруднень у навколишнє середовище	Відтворення проміжного продукту	Виробництво кінцевого продукту
Соціум	Відходи життєдіяльності	Надання трудових ресурсів	Соціальний розвиток

Таблиця 3

Структурна схема СЕС

Використання	Всього	Споживання			Нагромадження			Інший світ			
		економічне	природне	соціальне	Економічні активи	Природні активи	Соціальні активи	економіка	природа	суспільство	
Валовий продукт	економічний	X	X _x	X _R	X _S	I _x	I _R	I _S	E-M		
	природний	R	R _x	R _R	R _S	Q _x	Q _R	Q _S		E _R -M _R	
	соціальний	S	S _x	S _R	S _S	H _x	H _R	H _S			E _S -M _S
Споживання капіталу	економічного		D _x	D _R	D _S						
	природного		B _x	B _R	B _S						
	соціального		F _x	F _R	F _S						

маючи інформації з їхньої сукупності, тобто по системі в цілому;

б) у межах кожної підсистеми необхідно одержувати і підтримувати не тільки «власну інформацію», але й інформацію про взаємодію з іншими підсистемами;

в) з інформаційної взаємозалежності випливає методична взаємозалежність власників інформації й окремих підсистем.

З урахуванням наведеного вище аналізу структури взаємодії СЕС і порівняння різних способів відображення інформації запропонована її структурна схема (табл. 3).

Тут X_x – вектор прямих витрат галузей на виробництво продукції;

X_R – вектор прямих витрат галузей на виробництво природоохоронної діяльності;

X_S – вектор прямих витрат галузей на соціальне забезпечення;

I_x – інвестиції на розширення економічних активів;

I_R – інвестиції, спрямовані на приріст природних явищ;

I_S – інвестиції в соціальну сферу;

E – експорт економічного продукту;

M – імпорт економічного продукту;

R_x – витрати природної продукції у сфері економічного виробництва;

R_R – витрати природної продукції всередині природної системи;

R_S – витрати природної продукції для створення соціального продукту;

Q_x – нагромадження економічного капіталу за рахунок природних потоків;

Q_R – нагромадження природного капіталу за рахунок природних потоків;

Q_S – нагромадження соціального капіталу за рахунок природних потоків;

S_x – споживання суспільством економічного продукту;

S_R – споживання суспільством природного продукту;

S_S – споживання суспільством соціального продукту;

H_x – інвестиції за рахунок соціальної діяльності;

H_R – нагромадження природного капіталу в результаті соціальної діяльності;

H_S – нагромадження соціального капіталу за рахунок соціальної діяльності;

D_x – споживання економічного капіталу економічною підсистемою;

D_R – споживання економічного капіталу природною підсистемою;

D_S – споживання економічного капіталу соціальною підсистемою;

V_x – споживання природних активів економічною підсистемою;

V_R – споживання природних активів природною підсистемою;

V_S – споживання природних активів соціальною підсистемою;

F_x – споживання соціального капіталу економічною підсистемою;

F_R – споживання соціального капіталу природною підсистемою;

F_S – споживання соціального капіталу соціальною підсистемою.

Для опису СЕС використаємо два основних поняття – *потоки* і *запаси*. Під потоками ми розуміємо насамперед потоки продуктів у кожній із трьох підсистем (соціальної, природної та економічної). На відміну від них, запасами є нагрома-

джений капітал, а також неспожита частина продуктів [2].

В економічній підсистемі терміни «продукт» і «капітал» сформувалися досить давно і визначаються в такий спосіб:

а) продукт – результат виробничої діяльності; капітал – цінність, що приносить доход.

Із метою охоплення соціальної і природної підсистем, на нашу думку, необхідно змінити чисто економічне трактування цих термінів. У цьому випадку наведені вище визначення набудуть такого вигляду;

б) продукт – результат виробничої діяльності (природної, економічної чи соціальної); капітал – запас природних, економічних чи соціальних ресурсів, використовуваних для виробництва продукту (природного, економічного чи соціального).

Запишемо тепер змінні табл. 3 у виді системи рівнянь:

потоки

$$X = X_x + X_R + X_S + I_x + I + I_S + E - M$$

$$R = R_x + R_R + R_S + Q_x + Q_R + Q_S + E_R - M_R \quad (1)$$

$$S = S_x + S_R + S_S + H_x + H_R + H_S + E_S - M_S$$

і запаси

$$\Delta A_x = I_x + Q_x + H_x \cdot D_x - D_R \cdot D_S$$

$$\Delta A_R = I_R + Q_R + H_R \cdot B_x - B_R - B_S \quad (2)$$

$$\Delta A_S = I_S + Q_S + H_S \cdot F_S - F_S \cdot F_S,$$

де ΔA_x – приріст економічних активів;

ΔA_R – приріст природних активів;

ΔA_S – приріст соціальних активів.

Рівняння описують концептуальну соціо-еколого-економічну модель у виді системи балансових рівнянь, кожне з яких, відповідно, описує використання продукту (економічного X , природного R і соціального S) – рівняння 1, і зміна активів (економічних ΔA_x , природних ΔA_R і соціальних ΔA_S) – рівняння 2.

Тому абстрактна модель дає змогу перейти тепер до наступних етапів моделювання складних об'єктів. Результатом представлення регіональної СЕС із позиції її стійкого розвитку на основі її структурного аналізу (табл. 2 і 3) побудована така соціо-еколого-економічна модель, яка описується рівняннями:

$$V = u, \quad (3)$$

$$Z = w, \quad (4)$$

$$R = Q(R \cdot R^*) - CvDu - D^z w + Jz + r_1 - r_e, \quad (5)$$

$$\Pi = \lambda_p, \quad (6)$$

$$p = (E - A)v - Bu - A^z z - B^z w, \quad (7)$$

$$0 \leq v \leq V, 0 \leq z \leq Z, (V, Z, R, R_e) \in \Omega(t),$$

де v, z, V, Z – вектори валових випусків продуктів, традиційних послуг, відтворених секторів і максимальних випусків;

p – вектор невиробничого споживання;

R, R^* – вектори поточного стану, умовно середнього стану й умовно середнього стану природного середовища і соціуму;

u, w – темпи розширення відповідних потужностей;

r_i, r_e – міграційні потоки;

Π – нагромаджений кінцевий продукт;

Q – вектор-рядок діючих цін;

$\Omega(t)$ – обмежена множина допустимих станів систем, що відображає реальний стан стійкості розвитку і відповідні їм обмеження;

Q – матриця взаємовпливу, природних і соціальних показників стану;

A, A^z, B, B^z – матриці питомих прямих і фондоутворюючих витрат;

C, D, D^z – матриці чутливостей природних і соціальних показників до впливу різних видів діяльності;

E – одинична матриця.

У загальному випадку всі матриці будемо вважати залежними від часу t , що дає змогу врахувати такий серйозний чинник, як технологічний прогрес, а матрицю Q – додатково залежною від R для обліку такого реального явища, як необоротність природних процесів за надмірних негативних впливів.

Економічним системам регіонального типу притаманні риси будь-якої складної системи. Разом із тим їй притаманні деякі особливості, якими вона вирізняється від технічних та біологічних систем.

Особливостями економічної системи регіонального типу є:

- цілісність;
- складність;
- неперервність розвитку;
- взаємозамінність компонентів та способів виробництва;
- поєднання натурального та вартісного аспектів функціонування та розвитку;
- інерційність.

Одним із напрямів у моделюванні систем такого типу є квазідинамічні моделі, які базуються на виробничих функціях і факторних моделях.

Суть виробничих функцій полягає у встановленні закономірностей стосовно сталого зв'язку між обсягом та динамікою результативного показника й обсягом та динамікою виробничих чинників.

Аналіз взаємозв'язку темпів економічного зростання з кожним із факторів проводиться на основі припущення про незмінність інших.

Залежно від динаміки випуску продукції та виробничих ресурсів розрізняють екстенсивний та інтенсивний типи економічного зростання. Визначальною ознакою екстенсивного розширеного виробництва є швидке зростання виробничих ресурсів, а інтенсивного – їх якісні зміни.

Характерною рисою інтенсивного типу економічного зростання є послідовна реалізація праце-, фондо-, матеріалозберігаючої форми науково-технічного прогресу (НТП).

За швидких темпів росту продуктивності праці порівняно з фондоозброєністю переважає фондозберігаюча форма НТП.

Якщо продуктивність праці зростає повніше, ніж фондоозброєність, то домінує якісна його форма. Для вимірювання динаміки НТП використовується функція часу, а його впливом на економічну можливість є збільшення випуску без залучення додаткових ресурсів незалежно від часу введення їх у дію (так званий «автономний екзогенний НТП» [1]). За ендогенного НТП ураховується залежність темпів НТП від тих чи інших соціально-економічних факторів.

На концепцію виробничих функцій опираються також під час визначення нейтрального НТП та не нейтрального НТП [1]. Нейтральний прогрес змінює виробничі функції, але не впливає на граничну норму заміщення робочої сили фондами.

Важливою особливістю функції є те, що визначення виду функції може суттєво змінити залежність між виробництвом та його чинниками, тим самим надавши виробничим функціям нового змісту [3].

Проблема вибору виду виробничої функції, як і проблема її використання з метою аналізу виробництва в масштабах регіональної економіки, вирішується поетапно:

- кількісна оцінка ресурсів, які залучені у виробництво;

- вибір сукупності оцінок продукції, що випускається;
- вибір області визначення виробничих функцій;
- вибір виду виробничої функції та вибір її параметрів.

Практичному виконанню вказаних етапів побудови виробничих функцій передують якісний аналіз економічної сутності виробничого процесу та цілей на кожній із стадій вивчення. Залежно від того, чи визначальним є:

- а) підтвердити кількісними методами деякі загальні висновки якісного порядку;
- б) глибше проаналізувати певні намічені тенденції та закономірності;
- в) отримати модель, придатну для прогнозування;
- г) запропонувати методологію оптимального управління процесом, встановлюється об'єктивна необхідність побудови виробничих функцій, вибір кількості виробничих факторів тощо.

Надання переваги останньому чиннику, а саме методології оптимального управління економічною, соціальною та екологічною системами в регіональному розрізі, привело до вибору виробничих функцій типу ПЕВ, Бруно, Кобба-Дугласа:

$$Y = AL^\alpha K^\beta, \quad (8)$$

де Y – обсяг виробництва; K – обсяг капіталу;

L – кількість зайнятих; A, α, β – параметри моделі.

В одному з більш детально розроблених варіантів цієї функції міститься параметр науково-технічного прогресу:

$$Y = A * \exp^{mt} * L^\alpha * K^\beta, \quad (9)$$

де t – середньорічний темп приросту обсягу виробництва в результаті впливу чинника НТП.

Функція з постійною еластичністю взаємозамінності (ПЕВ) має такий вигляд:

$$Y = A * \exp^{mt} * (dL^{-p} + (1-d)^{-p} * K)^{-1/p}, \quad (10)$$

де d – параметр, що виражає співвідношення участі двох чинників (праці і капіталу) у збільшенні обсягу виробництва; p – параметр взаємозамінності, що залежить від еластичності заміщення.

У більш загальному випадку у порівнянні з приведеною вище функцією ПЕВ входить параметр, що описує НТП. У такій формі в узагальненій функції типу ПЕВ загальний дохід чинників виробництва не обов'язково дорівнює одиниці:

$$Y = A * \exp^{mt} * (dL^{-p} + (1-d)^{-p} * K)^{-n/p}, \quad (11)$$

де n – загальний дохід чинників виробництва.

Функція Бруно розглянута в трьох варіантах. Перший варіант функції припускає, що диференціальна продуктивність праці і продуктивність основних фондів дорівнюють цінам цих чинників виробництва. У другому варіанті передбачається, що на так званому ринку капіталу немає збалансованості, тобто ставка відсотку не дорівнює диференціальній продуктивності основних фондів. У третьому варіанті рівновага не досягається ні на так званому «ринку» праці, ні на «ринку» капіталу [6].

Для характеристики економічного розвитку найбільше значення мають такі властивості обраних нами виробничих функцій.

1. Кожна з функцій КД, ПЕВ і Бруно залежить від двох змінних: праці й основних фондів. Необхідно зауважити, що уточнені варіанти функцій КД і ПЕВ містять ще параметр НТП.

Таблиця 4

Огляд розрахунків із виробничою функцією

Специфікація змінних			Вид функції	Особливості функції
Показники обсягу виробництва	комбінація витрат			
	праця	капітал		
Реалізована промислова продукція	Чисельність зайнятих	Середньорічна вартість ОВФ	$Y = A * L^\alpha * K^\beta$	Сумарна продуктивність чинників може відрізнитись від одиниці
			$Y = A * \exp^{mt} * L^\alpha * K^\beta$	Сумарна продуктивність чинників може відрізнитись від одиниці; у функцію входить пропорційний часу чинник, що не залежить від витрат
	Чисельність робітників	Середньорічна вартість ОВФ	$Y = A * L^\alpha * K^\beta$	Сумарна продуктивність чинників може відрізнитись від одиниці
			$Y = A * \exp^{mt} * L^\alpha * K^{1-\alpha}$	Сумарна продуктивність чинників може відрізнитись від одиниці; у функцію входить пропорційний часу чинник, що не залежить від витрат
Чиста промислова продукція	Чисельність зайнятих	Середньорічна вартість ОВФ	$Y = A * L^\alpha * K^\beta$	Сумарна продуктивність чинників може відрізнитись від одиниці
	Чисельність робітників	Середньорічна вартість ОВФ	$Y = A * L^\alpha * K^\beta - mL$	Сумарна продуктивність чинників може відрізнитись від одиниці; у функцію входить параметр незбалансованості

2. Існують такі варіанти всіх трьох функцій, для яких сума участі чинників у збільшенні виробництва постійна і дорівнює одиниці.

3. Існують такі варіанти всіх трьох функцій, для яких сума участі чинників у збільшенні виробництва не дорівнює одиниці.

4. Для всіх трьох функцій взаємозамінність чинників може мати місце доти, поки один із чинників не перетвориться в нуль.

5. Еластичність виробництва щодо витрат чинників для функції КД постійна, а для функції ПЕВ і ПМУ – не постійна.

6. Еластичність взаємозамінності для функції КД є постійною і дорівнює одиниці, для функції ЕБВ – постійна і не дорівнює одиниці, а для функції ППУ – не постійна.

Про придатність моделі (виробничої функції) за змістом можна судити по тому, наскільки відповідають розв'язуваній задачі специфікація функції і класифікація статистичних даних [5].

Специфікація функції вважається відповідною цілям поставленої задачі, якщо економічні властивості обраної функції дійсно можуть охарактеризувати економічний розвиток за розглянутий період. Друга умова адекватності моделі її змісту зводиться до того, щоб статистичні дані давали точну неспотворену картину кількісних та якісних змін досліджуваного економічного явища.

Під час оцінки параметрів виробничих функцій за статистичними даними заслуговують на увагу лише ті помилки, що призводять до значних відхилень. Автокорельовані помилки найчастіше зустрічаються, коли у функцію не включені істотні незалежні змінні. Про мультиколінеарність мова йде лише в тому випадку, якщо між двома змінними є настільки сильний зв'язок, що неможливо встановити однозначний зв'язок між залежною і незалежними змінними.

Ми пропонуємо надавати перевагу під час проведення досліджень функції Кобба-Дугласа порівняно з функцією з постійною еластичністю взаємозамінності. Це пов'язано з тим, що функція Кобба-Дугласа вимагає визначення меншого числа

параметрів за наявних коротких часових рядів даних [4].

Розрахунки можна проводити за трьома можливими функціями Кобба-Дугласа. У першому варіанті передбачається, що загальний дохід чинників виробництва може відрізнитись від одиниці і до функції не входить параметр нереалізованого технічного розвитку. У другому варіанті загальний дохід чинників виробництва був прийнятий рівним одиниці, і до функції входив пропорційний часу параметр нереалізованого технічного розвитку. У третьому варіанті на відміну від другого загальний дохід чинників виробництва не дорівнює одиниці. Крім того, варто використовувати функцію з постійними межами участі чинників у виробництві продукції.

Частина з розглянутих варіантів відображена в табл. 4.

Висновки. Отже, особливостями економічної системи регіонального типу є: цілісність, складність, безперервність розвитку, взаємозамінність її компонентів і способів виробництва, використання виробничих чинників, інертність. Під час побудови моделей виробничих функцій регіональних економічних систем економічними методами пропонуємо використовувати функцію Кобба-Дугласа як найбільш відповідну функціональним особливостям їх розвитку. На основі аналізу існуючих методів управління та цілей сталого розвитку регіону обґрунтовано та вдосконалено систему аналітичних показників об'єкту дослідження. Під час формування концепції сталого розвитку на регіональному рівні запропоновано використовувати систему індексів сталого розвитку, яка включає економічний, соціальний та екологічний блоки. Проведений аналіз підходів, механізмів формування та управління сталим розвитком дав змогу виокремити базові концепції, які можуть бути адаптовані до конкретного регіону, внаслідок чого встановлено, що концепція сталого розвитку передбачає тісний взаємозв'язок та взаємовплив трьох виділених підсистем розвитку регіону.

Список літератури:

1. Благун І.С., Солтисік О.О. Модель економічного розвитку регіону із використанням сплайнових виробничих функцій / І.С. Благун, О.О. Солтисік // Збірник наукових праць «Моделювання регіональної економіки». – 2003. – № 1–2. – С. 3–18.
2. Волошин В., Трегобчук В. Концептуальні засади сталого розвитку регіонів України / В. Волошин, В. Трегобчук // Регіональна економіка. – 2002. – № 1. – С. 8.
3. Секторальні макромоделі прогнозування економіки України / В. Гець, М. Скрипниченко, М. Соколик, С. Шумська // Економіст. – 1998. – № 3. – С. 14–18.
4. Ефимова М.Р., Агеева Н.К. Статистика обобщенных показателей результатов социально-экономического развития на макроуровне / М.Р. Ефимова, Н.К. Агеева. – М. : Экономика, 1990. – 164 с.
5. Кучин Б.Л., Якушева Е.В. Управление развитием эконометрических систем. Технический прогресс, устойчивость / Б.Л. Кучин, Е.В. Якушева. – М. : Экономика, 1990.
6. Удовиченко В.П. Формування системи економічних відносин на рівні регіону / В.П. Удовиченко ; Український фінансово-економічний ін-т ; Державна податкова інспекція України. – К., 1998.

Солтисік О. О.

Хомош Ю. С.

Дрогобычский государственный педагогический университет имени Ивана Франко

МОДЕЛИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Резюме

Раскрыты основные принципы устойчивого развития региона. Предложена структурная схема социально-экономической системы. Изучается использование производственных функций при построении моделей региональных экономических систем эконометрических методов.

Ключевые слова: устойчивое развитие, социально-экономические системы, социо-эколого-экономическая модель, производственные функции, функция Бруно, функция Кобба-Дугласа.

Soltisik O. O.

Khomosh Yu. S.

Ivan Franko Drohobych State Pedagogical University

SUSTAINABLE DEVELOPMENT MODELING OF THE REGION

Summary

The article reviews the basic principles of regional sustainable development, proposes a block diagram of a socio-economic system, and suggests applying the production functions in building models of regional economic systems using econometric methods.

Key words: sustainable development, social and economic systems, an environmental and socio-economic model, production functions, the Bruno function, the Cobb-Douglas production function.

НАШІ АВТОРИ

1. Глущенко Ярослава Іванівна – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»
2. Куцинська Марія Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, Український державний хіміко-технологічний університет
3. Лисенко Жанна Петрівна – кандидат економічних наук, доцент, Буковинський державний фінансово-економічний університет
4. М'ячин Валентин Георгійович – кандидат технічних наук, доцент, Український державний хіміко-технологічний університет
5. Мельникова Катерина Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету
6. Миронова Мар'яна Ігорівна – аспірант Львівської комерційної академії
7. Могилова Анастасія Юріївна – доктор економічних наук, професор кафедри маркетингу Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
8. Мутерко Ганна Миколаївна – аспірант Приазовського державного технічного університету
9. Найденко Олексій Євгенович – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри оподаткування Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
10. Науменко Клим Владиславович – аспірант Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
11. Неботов Петро Григорович – аспірант Київського національного торговельно-економічного інституту
12. Обнявко Тетяна Севаст'янівна – викладач кафедри тилового забезпечення Військової академії (м. Одеса)
13. Олексин Артур Григорович – кандидат економічних наук, доцент, Буковинський державний фінансово-економічний університет
14. Парфент'єва Яна Романівна – студентка Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»
15. Паршина Олена Анатоліївна – доктор економічних наук, професор, Український державний хіміко-технологічний університет
16. Петрюк Максим Володимирович – аспірант Національного університету біоресурсів і природокористування України
17. Петько Станіслав Михайлович – старший викладач Інституту екології, економіки і права
18. Пилипенко Олена Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент, Донбаський державний педагогічний університет
19. Побоченко Леся Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу Інституту міжнародних відносин Національного авіаційного університету
20. Повержук Уляна-Юлія Миколаївна – аспірант Буковинського державного фінансово-економічного університету
21. Примостка Олена Олександрівна – доктор економічних наук, професор, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
22. Прокопець Людмила Володимирівна – кандидат економічних наук, асистент кафедри економіки підприємства та управління персоналом Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича
23. Простебі Людмила Іванівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Чернівецького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
24. Рад Наталія Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент, начальник головного управління Пенсійного фонду України в Донецькій області
25. Руденко Юлія Олексіївна – студент Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
26. Сабатін Олександра Станіславівна – студентка Інституту міжнародних відносин Національного авіаційного університету
27. Сагачко Юлія Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка
28. Сирветник-Царій Валентина Вікторівна – кандидат економічних наук, Вінницький інститут конструювання одягу і підприємництва
29. Ситник Володимир Юрійович – Львівський національний університет імені Івана Франка
30. Ситник Наталія Степанівна – доктор економічних наук, професор, Львівський національний університет імені Івана Франка
31. Січняк Олексій Олександрович – аспірант Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
32. Слободянюк Наталя Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
33. Соколовський Євген Анатолійович – аспірант Одеського національного економічного університету
34. Соловейчик Валерія Андріївна – студентка Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
35. Солтисік Оксана Орестівна – кандидат економічних наук, доцент, Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка
36. Станьковська Ірина Мирославівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і адміністрування Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

37. **Степаненко Оксана Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
38. **Стоянець Наталія Валеріївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та євроінтеграції Сумського національного аграрного університету
39. **Сукрушева Ганна Олегівна** – кандидат економічних наук, доцент, Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-економічного університету
40. **Татарінова Ганна Володимирівна** – студентка факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету
41. **Тищенко Володимир Валентинович** – кандидат економічних наук, Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля
42. **Тищенко Олена Ігорівна** – кандидат економічних наук, доцент, Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля
43. **Тюріна Діна Миколаївна** – кандидат педагогічних наук, доцент, Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-економічного університету
44. **Фарафонова Наталія Валеріївна** – кандидат економічних наук, завідувач кафедри фінансів Житомирської філії Київського інституту бізнесу та технологій
45. **Фоміна Олена Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, докторант Київського національного торговельно-економічного університету
46. **Хан Юрій Анатолійович** – доктор економічних наук, доцент (асоційований професор), головний науковий співробітник Казахського науково-дослідного інституту економіки агропромислового комплексу і розвитку сільських територій
47. **Хитра Олена Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, Хмельницький національний університет
48. **Хомош Юрій Степанович** – кандидат економічних наук, доцент, Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка
49. **Хохуляк Олеся Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри соціально-гуманітарних та загальноекономічних дисциплін Новокаховського гуманітарного інституту Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»
50. **Чернищенко Яків Геннадійович** – студент обліково-економічного факультету Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
51. **Чорна Неля Петрівна** – доктор економічних наук, доцент, Тернопільський національний економічний університет
52. **Шеремет Ольга Валеріївна** – аспірантка Національного авіаційного університету
53. **Шерстюк Олександр Леонідович** – кандидат економічних наук, доцент, Київський національний торговельно-економічний університет
54. **Шульга Ольга Антонівна** – кандидат економічних наук, доцент, Національний педагогічний університет імені М. П. Драгоманова
55. **Шум Михайло Анатолійович** – кандидат економічних наук, доцент, Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-економічного університету
56. **Щава Руслан Павлович** – кандидат наук з державного управління, докторант кафедри міжнародного обліку і аудиту Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
57. **Юр'єва Світлана Юріївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємств, бізнес-адміністрування та регіонального розвитку Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова
58. **Юрій Софія Михайлівна** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів Чернівецького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
59. **Яшина Ірина Михайлівна** – здобувач Херсонського державного аграрного університету

Відповідальний за випуск
Горняк Ольга Василівна

Українською, російською та англійською мовами

Передрук (перевидання) матеріалів видання
дозволяється тільки з дозволу автора і редакції.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації:
серія КВ № 11465–338Р від 07.07.2006 р.

Науковий вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. Серія «Економіка»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 15 квітня 2014 року № 455

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
на підставі Протоколу № 10 від 29.06.2016 р.

Формат 60x84/8. Гарнітура UkrainianSchoolBook
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 25,58.
Підписано до друку 30.06.2016 р. Замов. № 3006/16. Наклад 100 прим.

Адреса редколегії:
65082, м. Одеса, вул. Дворянська, 2
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Надруковано: ФОП Головка О.А.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4871 від 24.03.2015 р.