

ISSN 2304-0920

ODESA ВІСНИК
NATIONAL UNIVERSITY ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
HERALD УНІВЕРСИТЕТУ
Volume 21. Issue 7-1(49). 2016 Том 21. Випуск 7-1(49). 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 7-1(49). 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 7-1(49). 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

АФЕНДІКОВА С. В. ЕВОЛЮЦІЯ МЕТОДОЛОГІЧНИХ ЗАСАД ДОСЛІДЖЕННЯ КАТЕГОРІЇ КОНКУРЕНЦІЇ.....	8
ГІРНИК Є. В. ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ СУСПІЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ В ІМПЕРАТИВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	12
ЧИНЧИК А. А., ГОЛУБКА С. М. ЕКОНОМІЧНІ ПОГЛЯДИ ІВАНА ФРАНКА ТА ЙОГО ВНЕСОК У ПОДАТКОЗНАВСТВО.....	16

РОЗДІЛ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ЧИЧИНА О. А. СВІТОВИЙ РИНОК ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	21
--	----

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

АЩАУЛОВ В. В. ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В СИСТЕМІ МОНІТОРИНГУ ГАЛУЗЕЙ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА.....	26
БУРИНСЬКА О. І. ОСОБЛИВОСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТА ЙОГО СКЛАДНИКІВ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	30
ВАКУЛІЧ А. М. ФОРМУВАННЯ БІОЕКОНОМІКИ – ШЛЯХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	34
ГОЛІКОВА К. П. КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПРОДОВОЛЬЧИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ КРАЇНИ.....	39
ГОЛОБОРОДЬКО Т. В. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАХОДИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	43
ЄМЕЦЬ А. В. ДЕЯКІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ОСНОВНИХ ПРИНЦИПІВ РАМКОВИХ СТАНДАРТІВ БЕЗПЕКИ ТА ПОЛЕГШЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ВСЕСВІТНЬОЇ МИТНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ	49
КОТКО О. К. ІННОВАЦІЙНА ЕКОСИСТЕМА ЯК НОВА ПАРАДИГМА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....	52

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

АРТЕМЕНКО А. Б. СИСТЕМАТИЗАЦІЯ МЕТОДІВ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	57
БЕЛОУСОВА С. В. ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ДОПОМОГОЮ КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНОГО АНАЛІЗУ.....	62
БОДАРЕЦЬКА О. М., ДІДИК А. М. МОТИВАЦІЙНІ КЛЮЧОВІ ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ HR-ПІДРОЗДІЛУ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОЛІВЕКТОРНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ.....	66
БОЙКО І. В. ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙ У КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	70
ВАВУЛІН О. І. ВИКОРИСТАННЯ ЛОГІСТИЧНОГО ПІДХОДУ В ДИСТРИБ'ЮТОРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	75

ГОРНЯК О. В. ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ПІДХОДІВ ДО АНАЛІЗУ ФІРМИ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ.....	79
ДЕМЧЕНКО Г. В., ДОУРТМЕС П. О. ФОРМУВАННЯ РОБОЧОЇ ГРУПИ З АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ МЕТОДОМ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЙ	83
ДОВГАЛЬ О. В. МОТИВАЦІЙНИЙ МОНІТОРИНГ РІВНІВ УПРАВЛІННЯ НАФТОГАЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	87
ЗАХАРЕНКО Н. С. ПРОБЛЕМИ ТА ЗАХОДИ ЩОДО АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ В НЕСТАБІЛЬНИХ УМОВАХ.....	90
КОВАЛЕНКО В. В. СТРУКТУРНО-ЛОГІЧНА МОДЕЛЬ ДІАГНОСТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНФОРМАЦІЙНИЙ ОБРАЗ РЕАЛЬНОГО ОБ'ЄКТА.....	94
КОНОНОВА О. Є. СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ.....	99

РОЗДІЛ 5**РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

ІВАНОВА Н. В. ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНУ: МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ТА ПРАКТИЧНА РЕАЛІЗАЦІЯ.....	105
ПОПЕЛО О. В. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РІВНЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ	109

РОЗДІЛ 6**ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

ЗАВАДОВСЬКА Ю. Ю. ВПЛИВ ФАКТОРА ГЕНДЕРУ НА РЕГУЛЮВАННЯ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ МЕТОДАМИ МІСЦЕВОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	115
МАРТИНОВА Л. Б. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ.....	120

РОЗДІЛ 7**ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ**

ВАСИЛЬЧИШИН О. Б. КРЕДИТНІ РИЗИКИ ЯК ІНДИКАТОР ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	124
ГРАНОВСЬКА І. В. МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНИХ СОЦІАЛЬНИХ СТАНДАРТИВ.....	128
ДЕНИС О. Б. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДІЯЛЬНОСТІ КРЕДИТНИХ БЮРО В УКРАЇНІ.....	134
ІВАНОВА А. М. ФІСКАЛЬНІ ДИСБАЛАНСИ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ.....	137
КОВЕРНИК Н. В. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ФІНАНСУВАННЯ ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНИХ ЗАКЛАДІВ ОСВІТИ В УКРАЇНІ.....	142
КОЗАРЕЗЕНКО Л. В. ІНСТИТУЦІЙНА СКЛАДОВА ЧАСТИНА РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УКРАЇНІ.....	147
МАЛІНІНА Н. М. ОПОДАТКУВАННЯ ЕЛЕКТРОННОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ: СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	152
МИСЬКІВ Г. В. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ НАПРЯМ УДОСКОНАЛЕННЯ РОЗВИТКУ КРЕДИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	156

ПАЛІЙЧУК Т. В. ФІСКАЛЬНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ: ПОДАТКОВИЙ АСПЕКТ.....	159
ПАНТЕЛЄЄВА Н. М. МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВИХ ІННОВАЦІЙ У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ.....	163
РОЗДІЛ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
БЕНЬКО І. Д. ПРОБЛЕМИ Й ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ МСФЗ (IFRS) ДЛЯ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ.....	168
КЛІМОВИЧ І. М. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ АУДИТУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	172
КОРОЛЬ С. Я. ВИЗНАЧЕННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ.....	176
РОЗДІЛ 10 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	
СЕРГЄЄВА Л. Н., РЕВЕНКО Д. С. УПРАВЛІННЯ СТІЙКІСТЮ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ.....	181
СИДОР Г. В. ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА.....	187
НАШІ АВТОРИ.....	192

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 339.13

Афендікова С. В.

Київський національний торговельно-економічний університет

ЕВОЛЮЦІЯ МЕТОДОЛОГІЧНИХ ЗАСАД ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНЦІЇ

Статтю присвячено дослідженню еволюції розвитку категорії та теорії конкуренції в історії економічної думки XVIII – XXI ст. Систематизовано дослідження вчених-економістів щодо еволюції розвитку конкурентних відносин. Розкрито основні етапи розвитку конкуренції. Визначено головні форми реалізації конкурентних відносин на кожному з етапів.

Ключові слова: конкуренція, монополія, недосконала конкуренція, етапи розвитку.

Постановка проблеми. Глобалізація товарних ринків суттєво посилює роль конкуренції й об'єктивно сприяє інтенсифікації конкурентного середовища на споживчому ринку, тому основні проблеми конкурентної боротьби між учасниками економічних відносин в умовах глобалізації слід виявляти з огляду на їх історичний аспект формування та розвитку, систематизуючи дослідження вчених-економістів та дослідження еволюції розвитку теорії конкуренції в історії економічної думки XVIII – XXI ст. Дослідження конкурентних відносин базується на теоретичному обґрунтуванні та практичному досвіді, накопичених унаслідок еволюції форм та методів конкуренції. Аналіз досліджень конкурентних відносин дає змогу зробити висновки про еволюцію концепцій конкуренції, що, в свою чергу, зумовлено розвитком економічної системи. Саме історичний розвиток визначив основні тенденції зміни форм і методів конкуренції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Конкурентним відносинам приділено значну увагу в наукових працях таких вчених, як А. Сміт, П. Сраффа, А. Курно, Г. Хотеллінг, Дж. Кларк, Дж. Робінсон, Е. Чемберлін, М. Портер, Ж. Тіроль, Дж. Стіглер, а також, у працях сучасних українських економістів В. Базилевича, А. Герасименко, Л. Дідківської, А. Ігнатюк, О. Костусева, В. Лагутина, Г. Филюк, С. Черненко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Кожен із зазначених авторів зробив свій неоціненний вклад в теорію конкуренції. Однак, незважаючи на ґрунтовність проведених досліджень, недостатньо приділено уваги системному підходу до аналізу конкуренції через призму інтересів головних учасників на всіх історичних етапах розвитку.

Метою статті є систематизація досліджень вчених-економістів щодо змісту та форм прояву конкуренції на різних етапах еволюції економіки, встановлення основних еволюційних віх та логіки розвитку конкурентних процесів від стародавніх часів до сьогодення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток економічної системи являє собою основну причину еволюції тлумачення поняття «конкуренція», що є однією з рушійних сил механізму функціонування економіки. Зважаючи на це, виділимо основні етапи, які пройшла конкуренція в історії економічної думки.

Перший етап – докапіталістична конкуренція, яка виникла в період занепаду первіснообщин-

ного ладу й розвитку товарного виробництва. Конкуренція виникла в умовах простого товарного виробництва, де кожен малий підприємець намагався створити для себе найкращі умови виробництва й збуту товарів, унаслідок витіснення інших учасників ринку. Однією з основних особливостей на цьому етапі є спонтанність, що означає випадковість конкурентних відносин. Конкуренція загострюється з посиленням залежності товаровиробників від ринку й ринкових коливань цін на товари, що ними виробляються. Цей етап закінчується з виникненням капіталістичних відносин, коли з'являється можливість укріплення господарств і використання найманної робочої сили [19, с. 24].

Другий етап – вільна конкуренція, що характеризується розвитком капіталістичних відносин, коли вона охоплює не лише кінцевий продукт виробництва (товар), а й робочу силу, землю, засоби виробництва, перетворюючись зі спорадичного явища на механізм регулювання ринкової відносин. Цю конкуренцію називають чистою конкуренцією, або вільною конкуренцією. Другий етап вважається класичним в економічній науці, його характеризували А. Сміт, Д. Рікардо, А. Курно, В. Девонс, Дж. Міль, А. Пігу та інші.

А. Сміт проаналізував конкуренцію як силу, здатну встановлювати та регулювати рівновагу на ринку. Він зазначав, що скорочення пропозиції викликає конкуренцію серед покупців – гонитву за обмеженою пропозицією, що піднімає ціни; а надлишок пропозиції зумовлює суперництво між виробниками заради позбавлення від надлишку, що приводить до зниження цін. Він розумів, що конкуренція позбавляє учасників ринкового процесу влади над ціною [20, с. 38–39]. Чим численнішими є економічні суперники, тим швидше між ними виникає боротьба за переваги шляхом зменшення та збільшення цін, тим складніше їм вступити у змову. З огляду на це, конкуренція – це процес реакції на нову силу і спосіб досягти нової рівноваги, сутність якої полягає у боротьбі конкурентів за відносні переваги.

Ідею досконалої конкуренції, запропоновану А. Смітом, розвивув Д. Рікардо, який зазначав, що під предметом споживання, його міною вартістю і законами, які регулюють ціну на нього, мається на увазі такий товар, виробництво якого знаходиться під величезним впливом конкурентної боротьби. Після того, як усім учасникам ринку стає доступною інформація про ціни й обсяги виробництва, вони відмовляються від

активних дій, при цьому фактор часу й ризику не враховується. При цьому компанії формують управлінські рішення, використовуючи якісно нові підходи до ціноутворення, що дає можливість мінімізувати затрати на виробництво й реалізацію продукції. Вирішальним фактором у встановленні балансу цін є конкуренція.

Продовжуючи дослідження А. Сміта, Дж. Кернс визначив вільну конкуренцію як стан, за якого товари обмінюються пропорційно витратам (праці й капіталу) на їх виробництво [3, с. 303]. А. Курно, використовуючи тезу А. Сміта про відсутність в учасників конкурентного ринку влади над цінами, у властивому йому математизованому вигляді визначає горизонтальну індивідуальну криву попиту в умовах конкуренції [3, с. 90]. Цим самим А. Курно зробив перший крок до формування моделі ринку досконалої конкуренції, яка видозмінила значення категорії «конкуренція» на наступні десятки років. Відбулася заміна динамічного підходу до розуміння конкуренції як процесу, що забезпечує розвиток економіки, рух від нерівноважного до рівноважного стану економіки, на статичний підхід, що визначає конкуренцію як певний, визначений стан ринку – «стандарт для оцінення результатів дії неконкурентних ринкових структур» [18, с. 104].

Значення повної інформованості учасників ринку для формування досконалої конкуренції було чітко визначено у працях У. Джевонса й закладено в концепцію конкуренції, відповідно до якої ринок має бути теоретично досконалим, тобто всі економічні суб'єкти мають вичерпну інформацію щодо умов попиту й пропозиції та абсолютно вільну у здійсненні обміну, який відбувається з метою отримання хоча б мінімальної вигоди й виключає будь-яку можливість здійснення таємної змови.

Модель ринку досконалої конкуренції мала не лише прихильників, які визнавали її переваги, а й багато критиків. Незважаючи на логічність і завершеність, теорія досконалої конкуренції не визначає низку основних проблем дійсності. Дж. Стіглер визнавав: «Ми мусимо відзначити найбільш загальну й важливу претензію до концепції досконалої конкуренції – вона нереалістична» [10, с. 328]. Ще більш категорично висловлювався Дж. Кларк: «Досконалої конкуренції не існує й не може існувати, і, мабуть, її ніколи не існувало» [5, с. 247].

У зв'язку із цим можна виділити третій етап розвитку конкуренції – етап недосконалої конкуренції, що пов'язаний з початком процесу формування монополій. Його представниками були У. Джевонс, К. Менгер, О. Бем-Баверк, Л. Вальрас, В. Парето, Дж. Кларк, Дж. Робінсон, Е. Чемберлін та інші. Вони більш змістовніше й точніше розкривали вплив конкуренції на ринкову ціну.

Дж. Робінсон у своїй праці «Економічна теорія недосконалої конкуренції» [6] допускає множинність ринкової рівноваги та різних цін на ринках. Стабільна структура ринку може бути різноманітнішою, ніж досконала конкуренція чи монополія. При чому фактор конкуренції може існувати й за наявності у фірми ринкової влади. Дж. Робінсон доводить, що монополія ціна не є ні довільною, ні максимально можливою на ринку і в деяких ситуаціях випуск продукції може перевищувати випуск за умов досконалої конкуренції. В основу своїх досліджень науковець поклала проблему прискореного розвитку крупних компаній, що формуються під впливом процесів концентра-

ції виробництва і капіталу, приділяючи велику увагу можливостям монополій диктувати ціни на ринку, тим самим впливаючи на структуру попиту й реалізацію продукції, а також можливість створення ними навіть галузевих монополій. [6, с. 56].

П. Сраффа вважав, що сучасний йому ринок є ближчим до монополії, ніж до досконалої. З появою його роботи «Закопи отримання доходів в умовах конкуренції» основна увага стала приділятися дослідженням законів ціноутворення. П. Сраффа довів, що у разі збільшення масштабів виробництва, великі компанії отримують додаткові переваги, реалізація яких приводить до порушення механізму чистої конкуренції й впливає на ціноутворення. Пізніше, вчений визначив, що всі недоліки економічної системи є не випадковими явищами, а свідомо створені виробниками, тому аналіз краще всього починати не з конкуренції, а з монополії [2, с. 69].

У середині ХХ ст. з'явилося поняття «потенційна конкуренція». Багато авторів довели, що монополіст змушений підтримувати близький до конкурентного рівень цін на ринку, інакше можуть з'явитися інші потенційні учасники, приваблені високим рівнем прибутку й перетворити ринок на конкурентний. В. Баумоль, Д. Панцар і Р. Вілліг, розробляючи цю проблематику, пропонують замінити ідеал досконалого конкурентного ринку на ідеал змагального. При цьому змагальним ринком визнається ринок, входження на який є абсолютно вільним, а вихід абсолютно безкоштовним. Легкий вхід на ринок і вихід з ринку забезпечують у межах теорії змагальних ринків низькі ціни на рівні граничних витрат, вільний перелив капіталу між галузями та захист від неефективності виробництва незалежно від структури ринку. Автори теорії змагальних ринків зазначають, що ідеальна поведінка змагальних олігополій чи наявність у змагальній монополії стимулів до обмеження монополістичної діяльності не може без застережень відноситися до всіх олігополій чи нерегульованих монополій, які існують на практиці. Реальні ринки рідко бувають абсолютно змагальними, як і абсолютно конкурентними. Однак критерій змагальності формує більш широкий ідеал ринку, точку відліку для більшої спільності, ніж досконала конкуренція; він розширює сферу, в якій править «невидима рука» [18, с. 111].

Е. Чемберлін звертав увагу на інший прояв ринкової недосконалої – диференціацію товарів. Він зазначав: «Повне усвідомлення, що товар є диференційованим, розкриває значення проблеми різноманітності й робить зрозумілим те, що чисту конкуренцію не можна більше вважати в усіх відношеннях «ідеалом» для економічного добробуту» [7, с. 266]. Унаслідок диференціації товару виникає явище «монополістична конкуренція», відповідно до якої кожен окремий продавець отримує ринкову владу в межах можливості встановлювати ціну, визначати обсяг й умови реалізації товару.

А. Маршал у своїх «Принципах політичної економії» писав: «Коли ми розглядаємо індивідуального виробника, ми повинні порівнювати його криву пропозиції не із загальною кривою попиту, а з особливою кривою попиту на його власному особливому ринку» [20, с. 382]. Беручи цю тезу за основу, Е. Чемберлін доводить існування спадної кривої попиту на диференційований товар, що, по суті, зображає існування «власного особливого ринку» А. Маршалла. Він показує наявність логічного, причинно-наслідкового зв'язку

між такими поняттями, як рівень диференціації продукції, еластичність попиту та ринкова влада. Водночас дійсним у моделі монополістичної конкуренції залишається суперництво між безліччю ринкових гравців, наявність яких не є притаманною монополії. Вперше за тривалий час Е. Чемберлін поглиблює поняття «конкуренція» новими ознаками.

Починаючи з А. Сміта, конкуренція як засіб встановлення ринкової рівноваги розглядалася переважно у своїй ціновій формі. Е. Чемберлін наголошує на тому, що нецінова конкуренція, що виникає між товарами-замінниками, а отже, їх виробниками, є не гіршим ринковим регулятором за її ціновий аналог. Оскільки на ринку працює багато продавців з неоднорідними товарами, теорія монополістичної конкуренції передбачає посилення між ними нецінової конкуренції, насамперед у рекламі, якості та умовах торгівлі.

Продовжуючи цю думку, Г. Хотеллінг визначив, що «у кожного продавця є групи покупців, які, незважаючи на різницю в цінах, віддають перевагу купівлі саме в нього, а не в його конкурентів <...> Існування таких груп клієнтів перетворює, можна сказати, кожного підприємця в межах обмеженого класу товарів і обмеженого району в монополіста, а монополії, дія якої не була б обмежена певним класом товарів і певним районом, не існує взагалі» [4, с. 44].

На сучасному постіндустріальному етапі, який почав розвиватись наприкінці ХХ ст. і пов'язаний з інформаційною революцією, що принципово змінила механізми конкурентної боротьби, перевага надається неціновим методам конкуренції, заснованим на:

- поглибленій диференціації товарів і послуг з метою формування зони ринкової влади на противагу залученню до цінового змагання з найближчими конкурентами;
- випереджальному новаторстві, здатному забезпечити постійний притік споживачів на ринок;
- поширенні інформаційної асиметрії, в тому числі у товарному просторі, з метою дезорієнтації споживача та формування в нього лояльності до торговельної марки незалежно від якісних характеристик блага тощо.

Основними представниками теорій конкуренції на сучасному постіндустріальному етапі є П. Мілгром, Р. Морган, М. Портер, Дж. Робертс, Р. Селтен, Дж. Стігліц, Дж. Стіглер, Ж. Тіроль, Ш. Хант, Р. Шмалензі та інші.

Дослідженням інформаційної асиметрії як інструменту конкурентної боротьби займалися П. Мілгром та Дж. Робертс, проводячи аналогію з грою в карти, зокрема в покер. У покері, як і на ринку з асиметричною інформацією, гравці володіють закритою інформацією, яка недоступна іншим, що дає можливість ефективно використовувати широкий спектр засобів стратегічної маніпуляції інформацією.

Механізми такої маніпуляції для детермінації поведінки чинних і потенційних конкурентів

описують Р. Селтен, Д. Крепс і Р. Уїлсон. Вони зображають досі малодосліджений факт, що у стратегічній конкурентній грі важливі не лише й не стільки безпосередні здобутки кожного з конкурентів, скільки їх оцінка один одним. Наприклад, застосовуючи відповідний підхід до аналізу бар'єрів входження в ринок, Д. Крепс і Р. Уїлсон доводять, що найкращим індикатором сили провідної на ринку фірми є досвід її попередніх реакцій на входження нових фірм у ринок. Якщо раніше ця фірма вдавалася до протидії входженню потенційних конкурентів, то, ймовірно, її ресурсів достатньо для забезпечення такої боротьби і в майбутньому, примушуючи потенційного конкурента відмовитись від входження в ринок [19, с. 184]. І навіть якщо це не так, то агресивна поведінка такої фірми щодо протидії входженню сформує їй таку репутацію, що втримуватиме потенційних конкурентів від входження в ринок.

Зміни у способах конкурентної боротьби на постіндустріальному етапі також пов'язані з появою та значним поширенням мережевого ефекту. В умовах глобалізації ринкових відносин стандартизація є однією з найбільш характерних ознак розвитку, внаслідок чого для споживачів і виробників все важливішим стає обрати найкращий стандарт серед тих, хто конкурує. Кожен прагне обрати такий його вид, який зможе мінімізувати витрати на сумісність товарів та який набуде найбільшого поширення на ринку. Корисність блага зростає відповідно до кількості агентів, що купують це благо. Факторами, які створюють не пов'язані між собою мережі товару з однаковими характеристиками, є необхідність додаткових витрат, спрямованих на створення додаткових адаптерів або прийняття єдиного стандарту. Таким чином, різні стандарти утворюють всередині ринку нові структури споживачів, а саме «мережі», змінюючи співвідношення сил між конкурентами, як і сам перелік конкурентів. Дослідженню впливу мережевих ефектів на конкуренцію присвячені роботи Т. Вейла, Х. Лейбенштайна, М. Катца, К. Шапіро та інших.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Підсумовуючи вищевикладене, зазначимо, що конкурентні відносини пройшли довгий шлях становлення та розвитку, продовжуючи розвиватись і сьогодні. Категорія «конкуренція» набула більш широкого й змістовного значення й проявилася у великій кількості різноманітних форм. Якщо за часів А. Сміта конкуренція була переважно ціновою та реалізувалась у дисперсному середовищі безліких продавців, то в сучасному економічному середовищі домінує конкуренція великих корпорацій, з впізнаним іменем та владою впливати на всю множину параметрів ринкової рівноваги. На сучасному етапі перевага надається неціновим методам конкуренції, вираженим диференціацією товарів і послуг, новаторськими розробками, поширенням інформаційної асиметрії. Конкуренція стала більш вагомим, універсальним індикатором економічного розвитку країни, регіону, світу як на сучасному етапі, так і в перспективі.

Список використаних джерел:

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Ось-89, 1997. – 255 с.
2. Sraffa P. The Law of Returns under Competitive Conditions / P. Sraffa // The Economic Journal. – 1926. – December. – P. 535–550.
3. Cournot A. Mathematical Principles of the Theory of Wealth / A. Cournot. – New York, 1929. – 90 p.
4. Hotelling H. Stability in Competition / H. Hotelling // Economic Journal. – 1929. – Vol. 39. – P. 41–57.
5. Кларк Дж. Распределение богатства / Дж. Кларк. – М. : Гелиос АРВ, 2000. – 368 с.

6. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции / Дж. Робинсон ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1986. – 253 с.
7. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. Реориентация теории стоимости / Э. Чемберлин. – М. : Изд-во иностранной литературы, 1959. – 412 с.
8. Портер М. Конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2002. – 496 с.
9. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности : в 2-х т. / Ж. Тироль ; под ред. В. Гальперина, Н. Зенкевича. – 2-е изд. – СПб. : Экон. школа, 2000. – Т. 1. – 328 с.
10. Стиглер Дж. Совершенная конкуренция: исторический ракурс / Дж. Стиглер // Вехи экономической мысли. Теория фирмы / под ред. В. Гальперина. – СПб. : Экономическая школа, 2000. – Т. 2. – 534 с.
11. Базилевич В. Формування конкурентного середовища в транзитивній економіці: проблеми, тенденції та протиріччя / В. Базилевич // Конкуренція : вісник антимонопольної компанії України. – 2004. – № 2. – С. 14–19.
12. Герасименко А. Ринкова влада: джерела, масштаби, наслідки : [монографія] / А. Герасименко. – К. : КНТЕУ, 2014 – 600 с.
13. Дідківська Л. Захист конкуренції в Європейському Союзі та сучасні новації / Л. Дідківська // Актуальні проблеми економіки : науковий економічний журнал. – 2005. – № 9. – С. 117–123.
14. Ігнатюк А. Теорія галузевих ринків: інституційний підхід / А. Ігнатюк // Європейський вектор економічного розвитку. – 2012. – № 2(13) – С. 190–194.
15. Костусев А. Конкурентна політика в Україні : [монографія] / А. Костусев. – К. : КНЕУ, 2004. – 310 с.
16. Лагутін В. Рушійні сили конкуренції / В. Лагутін // Конкуренція : вісник антимонопольної компанії України. – 2002. – № 3. – С. 25–31.
17. Філюк Г. Сучасні тенденції та проблеми регулювання діяльності суб'єктів природних монополій в Україні / Г. Філюк // Економіка України. – 2004. – № 7. – С. 31–41.
18. Черненко С. Конкуренція та ефективність товарних ринків в Україні : [монографія] / С. Черненко. – К. : КНТЕУ, 2006. – 168 с.
19. Дмитриева М. Роль конкуренции в микроэкономических процессах переходного периода : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.01 / М. Дмитриева. – Волгоград : Изд-во ВолГУ, 1998. – 168 с.
20. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг ; пер. с англ. – М. : Дело Лтд, 1994. – 720 с.

Афендикова С. В.

Киевский национальный торгово-экономический университет

ЭВОЛЮЦИЯ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ПОЛОЖЕНИЙ ИССЛЕДОВАНИЯ КОНКУРЕНЦИИ

Резюме

Статья посвящена исследованию эволюции развития категории и теории конкуренции в истории экономической мысли XVIII – XXI вв. Систематизированы исследования ученых-экономистов об эволюции развития конкурентных отношений. Раскрыты основные этапы развития конкуренции. Определены основные формы реализации конкурентных отношений на каждом из этапов.

Ключевые слова: конкуренция, монополия, несовершенная конкуренция, этапы развития.

Afendikova S. V.

Kyiv National University of Trade and Economics

EVOLUTION OF METHODOLOGICAL THESES OF COMPETITIVENESS INVESTIGATION

Summary

The article is devoted to the study of the evolution of categories and the theory of competition in the history of economic thought of the XVIII – XXI centuries. Studies of economists about the evolution of competitive relations development are systematized. Described the main stages of competition development. Identified the main forms of implementation of competitive relations in each of the stages.

Keywords: competition, monopoly, imperfect competition, development periods.

УДК 330.111

Гірник Є. В.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ СУСПІЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ
В ІМПЕРАТИВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Показано, що в умовах сучасного динамічного розвитку всіх сфер соціального життя актуалізується проблема забезпечення суспільними благами населення. Розвиток глобальної економіки зумовлює виникнення нових «правил гри» для інститутів суспільного сектора економіки, який найбільш безпосередньо «відчуває» кардинальні зміни в критеріях ефективності функціонування економіки, питаннях розв'язання проблем соціальної справедливості та забезпечення населення суспільними благами, дотримання принципу оптимуму в розподільчих процесах, формування інноваційних орієнтирів суспільного вибору. Аналіз базових аспектів функціонування суспільного сектора економіки в контексті глобалізаційних перетворень дає змогу з'ясувати перспективи забезпечення соціально-економічними благами населення та окремих індивідів.

Ключові слова: глобалізація, суспільний сектор економіки, ринкова конкуренція, технології, інформаційне суспільство, суспільне благо, постіндустріальне суспільство.

Постановка проблеми. В останні роки значно посилюється інтерес до теоретичного осмислення проблем зміни й реформування суспільства як цілісної і складної системи в умовах глобалізації. Така тенденція пояснюється процесами соціальної трансформації, пов'язаними з переходом України до нового стану організації суспільного життя, визначальними елементами якого є інформатизація, відкритість, технологізм. Нова реальність одержала своє пояснення в низці теорій, серед яких необхідно відмітити концепції постіндустріального та інформаційного суспільства як результат розвитку техногенної цивілізації. У них розкривається роль економічної області в суспільстві як визначальної для соціальної, політичної та культурної сфери.

Сьогодні акцентується увага на процесі переорієнтації у сфері економіки з кількісного зростання на покращення якості життя, створення такого типу розподілу праці, яка забезпечувала б необхідний рівень добробуту населення країни. За такої ситуації актуалізується проблема суспільного сектора в економіці, який через систему своїх інститутів реагує на виклики, які постали перед індивідом та спільнотою в умовах глобальної економії та окремими країнами в сучасну епоху. Постає завдання вивчити, в чому полягає сутність поняття «суспільний сектор економіки» та яке його місце у структурі стратегій економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема суспільного сектора економіки в останній період зображена в роботах таких вітчизняних і закордонних авторів, як О. Длугопольського, Є. Ставровського, Н. Абдуллаєва, А. Віссаріонова, Є. Пономаренко, І. Манахової, Л. Якобсона, П. Єщенка, Б. Кваснюк, О. Кухар та інших. У працях зазначених авторів здійснюється визначення суспільного сектора економіки, показана його відмінність від державного та публічного секторів, розробляється його структура тощо.

Виділення не вирішених раніше частини загальної проблеми. Ураховуючи належний рівень теоретичного аналізу проблеми суспільного сектора економіки, зв'язок з актуальними завданнями соціально-економічного розвитку держави та індивіда в науковій літературі не зображено його функціонування в умовах глобального світу, який ставить нові акценти в розумінні економічного та суспільного буття людини.

Мета статті полягає у виявленні основних аспектів взаємозв'язку суспільного сектора еконо-

міки в контексті глобалізації, реальність якої концептуалізує головні імперативи сучасного соціо-економічного поступу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження тенденцій розвитку світової спільноти за умов глобальних трансформацій виокремлює проблему суспільного сектора економіки, який найбільш активно реагує на кардинальні зміни в критеріях ефективності функціонування господарства, питаннях вирішення проблем соціальної справедливості в процесах розподілу суспільних благ, визначенні соціальних орієнтацій тощо. У широкому розумінні суспільний сектор є частиною соціально-економічного, культурного та політично-адміністративного життя суспільства, діяльність якого спрямована на ліквідацію кризових ситуацій та створення соціально значущих благ (суспільних, індивідуальних, корпоративних). У вузькому розумінні суспільний сектор можна ототожнювати з публічним сектором, який об'єднує активність державного та муніципального підсекторів, тоді як у широкому розумінні суспільний сектор органічно акумулює діяльність інституційних одиниць державного, муніципального та інших секторів економіки. Структура суспільного сектора економіки складна і багаторівнева, вона охоплює бюджетні установи, державні підприємства, державні фінанси, державні резервні фонди, державні банки, органи влади та державного управління (державний сектор), муніципальні підприємства, місцеві фінанси, комунальну власність (муніципальний сектор), а також об'єкти власності громадських і релігійних організацій, суспільних об'єднань та фондів, наприклад, політичних партій, рухів, молодіжних, профспілкових, науково-технічних, спортивних, екологозахисних організацій тощо [5, с. 28–29].

Однак постає проблема: як функціонує суспільний сектор економіки в сучасному світі, який є світом кардинальних перемін. Їх сутність полягає в переході від економічного (індустріального) до інформаційного (постіндустріального) суспільства, в якому добробут людей, якість їх життя виступають в якості основного пріоритету. Враховуючи цю ситуацію, необхідно зазначити, що систематизація основних концепцій функціонування суспільного сектора економіки дає змогу виділити кілька причин зростання його масштабів:

– посилення вимог до соціальної політики у зв'язку з урбанізацією, збільшенням кількості населення та демографічними переходами;

- монополізм багатьох галузей економіки;
- «політичні змагання» за електорат і вплив лобістських груп;
- органічне доповнення активності інститутів державного та муніципального секторів діяльності організацій так званого третього сектора економіки;
- існування ефекту соціодинамічного мультиплікатора тощо [5, с. 33].

Сьогодні розвиток концепції суспільного сектора відбувається в контексті нових економічних доктрин, які спираються на значний доробок теоретичного знання різних галузей науки. Це знання, по-перше, може бути методологічною основою для розробки нових підходів у дослідженні проблеми суспільного сектора в умовах глобальної економіки; по-друге, розширити «вузькі місця» сучасного економіко-теоретичного підходу до поставленої проблеми; по-третє, збагатити цю сферу економічного знання досягненнями інших наук, зробити її більш ефективною і практичною. Мова йде насамперед про створення й використання матеріальних ресурсів як основи добробуту. Визначаючи предмет і завдання дослідження економічної науки, А. Маршалл писав: «Політична економія, або економічна наука (Economics), займається дослідженням нормативної життєдіяльності людського суспільства; вона вивчає сферу індивідуальних і суспільних дій, які тісно пов'язані зі створенням та використанням матеріальних основ добробуту» [8, с. 56]. Як зазначає А. Гальчинський, «економічна наука пов'язана з накопиченням та визначенням способів застосування системних знань, необхідних людині в процесі створення та використання нею матеріальних основ свого добробуту» [3, с. 18–19].

Зазначене завдання має безпосереднє відношення до суспільного сектора економіки, який в умовах глобалізації набуває нових сутнісних характеристик. Сучасна економіка, з точки зору провідного спеціаліста з проблематики сучасної економіки М. Кастельса, є «інформаційною». Така назва зумовлена тим, що вчений розрізняє «інформаційне» та «інформаційне» суспільство, оскільки інформація використовувалася і в попередні епохи, а сьогодні виникло суспільство, в якому на основі інформації створюється специфічна форма соціальної та економічної організації. «Інформаційність» ґрунтується на тому, що продуктивність і конкурентоспроможність факторів чи агентів в економіці залежать насамперед від їх здатності генерувати, обробляти та продуктивно й ефективно використовувати інформацію, але ту, яка заснована на знаннях [6].

Сучасне суспільство називають інформаційним, оскільки в ньому основним ресурсом є інформація та знання. Тобто «в постіндустріальному суспільстві основним продуктом виробництва й споживання є інформація і засоби комунікації. Цей факт доказаний і зростанням власне галузі виробництва інформації, збільшенням попиту на інформаційні засоби, розвитком сфери обслуговування цих засобів, починаючи з виробництва і закінчуючи обслуговуванням після продажу» [2, с. 191–192]. Зазначимо, що у зв'язку з постійним оновленням «парку інформаційних засобів» ця галузь економіки постійно прогресує, залучаючи у цей процес і «побічні» сфери виробництва.

У контексті сучасності глобалістичність означає, що основні види економічної діяльності (виробництво, споживання, циркуляція товарів та послуг) та їх складники (капітал, праця, управління, інформа-

ція, технологія тощо) організуються у світовому масштабі безпосередньо або з використанням розгалуженої мережі, яка пов'язує економічних агентів. Поєднання правил «інформаційності» та «глобалістичності» визначає те, що «в нових історичних умовах досягнення певного рівня продуктивності та існування конкуренції можливе лише всередині глобальної взаємопов'язаної мережі» [6, с. 194].

Сутність процесу глобалізації економіки Р. Самуельсон, Дж. Сорос, У. Бьюрк та інші вбачають у посиленні єдності та системної цілісності світового господарства на основі ринкової парадигми та поглиблення планетарних інтеграційних процесів. Для їх характеристики використовуються поняття «глобальна мережа», «глобальне суспільство ризику», «гігантська циркуляторна система» тощо. Глобалізація – це становлення й гармонізація багатомірного та різноманітного світу, гомогенного в одних вимірах і гетерогенного в інших [5, с. 10]. Необхідно виокремити точку зору А. Гальчинського, відповідно до якої потрібно говорити про «розмежування двох типів глобалізаційного процесу, виділення, з одного боку, глобалізації, основою якої виступають сучасні економічні детермінанти – універсалізація результатів науково-технологічного (технічного) прогресу і пов'язане з цим поглиблення міжнародного поділу праці, інтернаціоналізація світових ринків товарів, капіталу та робочої сили» [4, с. 234]. З іншого боку, український вчений виокремлює «ноестичний» тип глобалізації, який «зображає більш високий рівень глобалізаційного процесу – еволюційний саморозвиток у напрямі макроцивілізаційної інтеграції й відповідно геоцентричної економіки. Ці дві лінії глобалізації органічно пов'язані одна з одною» [4, с. 235]. Розмежовувати їх потрібно, в першу чергу, на рівні економіко-теоретичного аналізу, що, по-перше, дає можливість оцінити динаміку глобалізаційних процесів з позицій специфіки механізмів коеволуції природи, суспільства, людини, процесів їх конвергентного розвитку в планетарному масштабі; по-друге, покаже глобалізацію важливим фактором розвитку суспільного сектора економіки, оскільки вона є одним із провідних механізмів виявлення суперечності між індивідуальним і соціальним, «примноження на цій основі енергетичного потенціалу людини, є надзвичайно дієвим інструментарієм розвитку і самозбагачення» [3, с. 320].

У своєму дослідженні глобалізації англійський економіст Б. Ліндсі зазначає, що цей термін використовує в трьох різних, але взаємопов'язаних смислах: по-перше, для означення економічного явища – інтеграції національних ринків, яка все більш посилюється в зв'язку з політичними або технологічними причинами; по-друге, для характеристики сучасного процесу усунення створених державами бар'єрів на шляху міжнародного потоку товарів, послуг і капіталів; по-третє, для означення більш широкого політичного явища, яке полягає в глобальному поширенні ринкової політики на внутрішньому та міжнародному ринках [7, с. 35].

Для розуміння сучасного стану суспільного сектора економіки важливо знати, що глобалізація – зростання всевітньої взаємозалежності – є практично такою ж давньою, як і історія людства. Планетарність креативної діяльності (економічної, культурної, політичної) була властива (звичайно, в інших формах) і попереднім епохам. Щодо нашої епохи, то потрібно відмітити надзвичайно важливу місію, яку в процесі індустріально-капіталістичної

глобалізації виконує «держава-гегемон» (І. Валлерстайн) – одна з фундаментальних інституцій світової системи. Особливо важливими стають регулятивні функції держави-гегемона, для якої міжнародні інституції є для неї підлеглими. На думку А. Гальчинського такою є «логіка індустріальної капіталістичної глобалізації» [4, с. 232]. Для світової системи як структурно цілого утворення нормальною є ситуація, як вказує І. Валлерстайн, «існування держави, досить сильної для того, щоб встановлювати правила гри і слідкувати за тим, щоб вони виконувалися до кінця. Це не означає, що «держава-гегемон» може все. Однак це означає, що вона може заперечити зміни (порушення) правил з боку інших» [1, с. 36].

Для нашого дослідження зазначена думка має важливе значення, оскільки під суспільним сектором економіки країни часто розуміють державний сектор, який представляє і обслуговує інтереси всього населення. «Держава є основним інститутом, який організовує й координує взаємовідношення громадян і соціальних груп в країні, забезпечуючи умови для їх спільної діяльності» [9, с. 10]. Аналізуючи взаємозв'язки між державою та структурою підприємництва, фінансовими корпораціями в умовах глобальної інформаційно-технічної революції, М. Кастельс показує, що саме держава завжди була не лише ініціатором і головною рушійною силою соціально-економічних та політичних процесів, а й фактором цієї революції, що організовує суспільні та культурні сили, сприяє розвитку обширних та захищених ринків, фінансує макродослідницькі програми. Домінування національної та глобальної конкуренції зумовлює виникнення нових фірм і корпорацій, що робить необхідним втручання держави в економіку на національному рівні (і держави-гегемона на глобальному рівні), пов'язані з чіткими стратегіями, підтримкою технологічного розвитку й конкурентоспроможності різних економічних галузей через політичні механізми [6, с. 195–197].

Проблема глобалізації розглядається вченими всіх напрямів суспільної науки. Представники культуралізму (мультикультуралізму) (Р. Робертсон, А. Ападураї) вважають глобалізацію чимось більшим за інтернаціоналізацію, транснаціоналізацію та інтеграцію. З точки зору Р. Робертсона, сьогодні мова може йти про феномен «глокалізації», оскільки локальне глобалізується (стандарти поведінки, моральні норми, права людини), а глобальне локалізується (матеріальні продукти та нематеріальні символи долучаються до локального контексту, набувають специфічних рис – етнічних, релігійних, ментальних, регіональних) [11, с. 58–60]. А. Ападураї вважає, що світ глобалізується тією мірою, на скільки стає «культурно гомогенним» [10, с. 395–310]. Він виокремлює п'ять основних сфер глобальної економіки:

- фінансосфера (financescapes), що виникає внаслідок глобального обігу потоків грошей (біржі, міжнародні фінансові інститути);
- техносфера (technoscapes), що утворюється в результаті глобального поширення технічних інновацій;
- етносфера (ethnoscapes), що виникає внаслідок глобального руху людей (всесвітня міграція);
- ідеосфера (ideoscapes), що виникає в результаті глобальної циркуляції ідей, культурних кодів та символів;
- медіасфера (mediascapes), що виникає внаслідок діяльності глобальних масмедіа (інформаційні потоки) [10, с. 395].

Така ситуація створює новий тип економічної поведінки, для якої характерними є неприйняття нормативності в економічній діяльності, її амбівалентність, висока мобільність, різноманітність форм. Підкреслимо, що нова економічна свідомість принципово не суперечить вимогам постіндустріальної економіки. Більше того, своєю гнучкістю, конкретністю, варіабельністю, оперативністю сприяє її розвитку. При цьому енергія нової економічної свідомості спрямована на розвиток й економізацію масової культури, молодіжної субкультури, моди, розваг тощо, що вносить суттєві корективи в розуміння суспільного сектора економіки.

Міркування над проблемою глобальної економіки дає вченим можливість говорити, що вона «стала матрицею глобалізації як феномена кінця ХХ століття» (Ю. Габермас). Для більшості вчених, зокрема українських, глобалізація пов'язується з переходом від індустріальної до постіндустріальної стадії економічного розвитку, а її зміст визначається як посилення єдності, системної цілісності світового господарства на основі ринкового господарства та поглиблення процесів інтеграції на планеті. Однак, як зазначає А. Гальчинський, суперечливість цих корективних, на перший погляд, визначень полягає в тому, що в них не враховується специфіка глобального (постіндустріального, інформаційного) суспільства. Проблема в тому, що «визначальним на рівні постіндустріалізму є не власне економіка, і, можливо, навіть не стільки економіка, а безпосередньо глобальне постіндустріальне інформаційне суспільство, що утверджується. Воно функціонує за принципами складних динамічних систем і в багатьох своїх визначеннях набуває трансеконімічних (насамперед трансринкових) ознак» [3, с. 317]. Зважаючи на це, під глобалізацією потрібно розуміти початок нового етапу розвитку «людства в його спільності», людства як глобального суспільства, як системно цілісного організму. За своїми визначальними ознаками цей новий етап глобалізації є принципово іншим, ніж новий етап економічної інтеграції, інтернаціоналізації виробництва, ніж світова капіталістична система або «глобальний капіталізм». На «новий етап свого розвитку піднісся не капіталізм..., не глобальна економіка чи ринок сам по собі, а «людство в його спільності» [3, с. 318]. І це людство вимагає вирішення проблем соціальної справедливості та розподілу соціальних благ, що реалізується в діяльності суспільного сектора економіки з урахуванням трендів глобалізації.

Водночас процеси глобалізаційних перетворень найбільше впливають на зміни державної активності в економічній системі. Мова йде про те, що виклики глобальної економіки вимагають від урядових організацій розробки адекватного інструментарію економічної політики, який допоміг би ефективно коректувати макроекономічну політику відповідно до ситуації, що склалася. Проте уряди стикаються також із певними обмеженнями глобалізації, які впливають на зміну рівня державної активності: захист національних інтересів, делегування повноважень, ускладнення державного контролю тощо. Така обставина актуалізує проблему суспільного сектора економіки, оскільки постає необхідність розширити можливості людини в одержанні соціально-економічних благ.

Другою важливою сферою діяльності урядів є перерозподіл доходів і багатства, здійснення підтримки певним групам населення у вигляді

соціальної допомоги з використанням різних державних інструментів. За таких умов глобалізації актуалізується потреба в обґрунтуванні механізму формування та ефективного функціонування суспільного сектора економіки, діяльність якого ґрунтується на традиційних взаємозв'язках між політичними інститутами, організованими через уряд та муніципальне самоврядування.

Висновки. Трансформація економічних систем сьогодні характеризується масштабною глобалізацією, яка проявляє себе в динамічному розвитку

національних економік. Глобалізація зумовлює виникнення нових форм втручання держави в економіку, пов'язаних з новими стратегіями технологічного розвитку, конкурентоспроможністю національних галузей через політичні механізми з урахуванням суспільних та індивідуальних інтересів. Глобалізація, з точки зору нової економічної структури, вносить множину коректив у традиційне розуміння взаємозв'язку між державою та суспільством, що ставить нові завдання для досягнення соціальних цілей та суспільних благ.

Список використаних джерел:

1. Валлерстайн І. Кінець знаменитого світу: соціологія ХХІ століття / І. Валлерстайн. – М. : Логос, 2003. – 368 с.
2. Василенко І. Формування економіки Постмодерн: теоретичний аспект / І. Василенко, В. Парамонова // Економічна теорія в ХХІ столітті. Серія «Економіка постмодерн». – М. : Економіст, 2004. – № 1(8). – С. 191–192.
3. Гальчинський А. Економічна методологія. Логіка оновлення: курс лекцій / А. Гальчинський. – К. : АДЕФ-Україна, 2010. – 572 с.
4. Гальчинський А. Політична нооекономіка: початок оновленої парадигми економіки знань / А. Гальчинський. – К. : Либідь, 2013. – 472 с.
5. Длугопольський О. Суспільний сектор економіки і публічні фінанси в епоху глобальних трансформацій: [монографія] / О. Длугопольський. – Тернопіль : Економічна думка ТНЕУ, 2011. – 632 с.
6. Кастельс М. Інформаційна епоха: економіка, суспільство і культура / М. Кастельс. – М. : ГУВШЭ, 2000. – 608 с.
7. Линдси Б. Глобалізація: повторення пройденого. Неопределенное будущее глобального капитализма / Б. Линдси ; пер. с англ. – М. : ИРИСЕН ; Мысль, 2011. – 416 с.
8. Маршалл А. Принципы политической экономии / А. Маршалл. – М. : Прогресс, 1983. – 658 с.
9. Экономика общественного сектора : [учебник] / под ред. П. Савченко, И. Погосова, Е. Жильцова. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 763 с.
10. Appadurai A. Disjuncture and Difference in the Global Culture Economy / A. Appadurai // Global Culture. Nationalism, Globalization and Modernity. – London : Sage, 1990. – P. 295–310.
11. Robertson R. Globalization: Social Theory and Global Culture / R. Robertson. – London : University Press, 1992. – P. 58–60.

Гирнык Е. В.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В ИМПЕРАТИВАХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Резюме

Показано, что в условиях современного динамического развития всех сфер социальной жизни актуализируется проблема обеспечения общественными благами населения. Развитие глобальной экономики обуславливает возникновение новых «правил игры» для институтов общественного сектора экономики, который наиболее непосредственно «ощущает» кардинальные изменения в критериях эффективности функционирования экономики, вопросах решения проблем национальной справедливости и обеспечения населения общественными благами, следования принципу оптимума в распределительных процессах, формирования инновационных ориентиров общественного выбора. Анализ базовых аспектов функционирования общественного сектора экономики в контексте глобальных трансформаций позволяет выявить перспективы обеспечения социально-экономическими благами население и отдельных индивидов.

Ключевые слова: глобализация, общественный сектор экономики, рыночная конкуренция, технологии, информационное общество, общественное благо, постиндустриальное общество.

Hirnyk Y. V.

Taras Shevchenko National University of Kyiv

THEORETICAL ASPECTS OF PUBLIC SECTOR OF ECONOMY IN THE IMPERATIVES OF GLOBALIZATION

Summary

In today's dynamic development in all spheres of social life is actualized the problem of providing public goods population. The development of the global economy leads to the emergence of new "game rules" for public sector institutions of the economy, which the most directly "feels" radical changes in the criteria for the functioning of economy, questions of solving problems of national justice and public goods providing, following the principle of the optimum in the distribution process, the formation of innovative orientation of public choice. An analysis of the basic aspects of the public sector functioning in the context of global transformations allows us to determine the prospects for socio-economic benefit of the population and individuals.

Keywords: globalization, public sector, market competition, technology, information society, public good, post-industrial society.

УДК 330.8:336.2

Чинчик А. А.

Львівський торговельно-економічний університет

Голубка С. М.

Університет банківської справи

ЕКОНОМІЧНІ ПОГЛЯДИ ІВАНА ФРАНКА ТА ЙОГО ВНЕСОК У ПОДАТКОЗНАВСТВО

У статті проаналізовано концептуальні положення досліджень Івана Франка за економічним напрямом з інтерпретацією окремих з них щодо формування податкової системи. Досліджено публікації Івана Франка з проблематики податків та щодо соціальної справедливості. Вивчено результати досліджень ученого щодо обсягів податкових платежів та бюджетного фінансування у територіальному зрізі з критикою обмежених можливостей галицьких земель. Розкрито його обґрунтування причин зубожіння населення через необґрунтовану систему оподаткування Галичини. Доведено абсолютну примусовість системи сплати податків, що привело до високого рівня соціальної напруги та проблемних взаємовідносин між владою і суспільством. Вказано на найбільш актуальні наукові положення праць Івана Франка щодо впровадження у сучасне фінансово-економічне середовище України.

Ключові слова: податкова система, перерозподіл податкових надходжень, непродуктивні видатки, особисто-прибутковий податок, податковий екекатор, соціальна справедливість.

Постановка проблеми. Для з'ясування особливостей розвитку української економічної думки особливе значення відіграє «творчий геній Івана Франка». Водночас вкрай недостатньо висвітлений економічний бік його діяльності, зокрема питання оподаткування. Учений багато свого часу приділяв вивченню актуальних соціальних, демографічних, економічних, культурологічних, політичних питань. У його наукових дослідженнях чітко простежується патріотична позиція. Результати його діяльності є не лише свідченням колосального працелюбства (за 60 років життя – близько 6 тис. творів на п'яти мовах). Іван Франко є важливою постаттю з точки зору формування інтелектуальної еліти, відділеної від представників державно-поневолювачів різної частини українських земель у донезалежну епоху. Івана Франко є взірцем для сучасних дослідників з погляду інтелігентності, працелюбства та патріотизму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічні погляди Івана Франка досліджували у своїх працях такі українські вчені, як І. Басс, О. Білецький, Д. Вірник, Є. Голубовська, С. Злупко, А. Каспрук, Л. Корнійчук, Є. Романів, В. Студінський, Л. Хінкулов, І. Шафранська та ін. Вони є дуже цінними з погляду збереження інтересу до творчості Івана Франка, надання можливості іншим дослідникам розкривати його вчення в нових актуальних ракурсах.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На нашу думку, праці Франка стають усе більш актуальними, порівнюючи різні проблеми щодо питань соціальної справедливості. На фоні трансформаційних розбіжностей розвитку українського суспільства перед сучасною економічною наукою залишаються в пріоритеті гострі концептуальні питання культурологічного, фінансово-економічного, екологологічного характеру.

Вкотре піднімається проблема реформування податкової системи, обґрунтування необхідності якої полягає вже не стільки в конкретизації зміни ставок і переліку самих податків, рівності їх стягнення (реалізація адміністративно-територіальної реформи), скільки в об'єктивності їх встановлення, прозорості системи пільгового оподаткування та відшкодування.

Зважаючи на це, необхідно піднімати питання реформування системи податків разом із культурологічним та історичним аспектами, підсилюючи наукові обґрунтування позиціями видатних українських учених, які входять у плеяду інте-

лектуальної еліти нашої держави. Апелюючи до моральних аспектів оподаткування, соціальної справедливості, можна таким чином хоча б підсилити позицію науки щодо формування ефективної системи оподаткування як одного з важливих індикаторів рівня розвитку соціальної держави, правової культури, фінансово-економічної грамотності суспільства.

Метою статті є вивчення поглядів Івана Франка на категорію податків з виявленням основних акцентів його наукових обґрунтувань та актуальності їх адаптації до сучасних умов.

Цілі дослідження:

- проаналізувати концептуальні положення досліджень Івана Франка за економічним напрямом з інтерпретацією окремих з них щодо формування податкової системи;

- дослідити публікації Івана Франка з проблематики податків та у фокусі соціальної справедливості;

- виявити найбільш актуальні наукові положення праць Івана Франка до впровадження в сучасне фінансово-економічне середовище України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Іван-Франко завдяки працелюбності й таланту залишив нащадкам творчі (поезії, прози, драматургічних творів), а також науково-публіцистичні праці в галузях філософії, історії, мовознавства, етнографії, сходознавства, психології. Вагому нішу в системі досліджень Івана-Франка займають економічні праці, в яких він різносторонньо торкався актуальних на той час (та як виявилось, і сьогодні) соціальних (умови використання та оплата праці, соціальна справедливість, захист прав через страйк, можливості еміграції), ринкових (інститут власності), фінансових (бюджет, податки) питань.

Економічні погляди Івана Франка на категорію податків формувались у фокусі важливих соціальних трансформацій, які відбувались у період його діяльності (1856–1916 рр.). Як зазначає В. Студінський, систему ринкових відносин Франко розглядав через призму класових суперечностей – між роботодавцем (капіталістом) та найманим працівником (пролетарем) [1, с. 16]. Значну увагу він приділяв питанням відносин власності, в тому числі земельної. На думку автора, земля повинна бути довготривалою та основою для дальшого розвитку народу на полі промисловим, торговельним та інтелектуальним; лише такий розвій, що йтиме

від ґрунту, буде здоровий і не сполучений нічиєю кривдою [2, с. 570]. Окремий показовий зріз наукових обґрунтувань ученого – статистичний. Його доводи «правдивості первісних даних статистичних» є важливою умовою побудови ефективної системи оподаткування [2, с. 251]. Крім того, не потрібно оминати увагою працересурсний ракурс досліджень Франка, оскільки він вказував на деструктивність мінімального рівня оплати праці та необхідність створення сприятливих умов трудової діяльності людини. З погляду розвитку вчення про податки цей напрям розкриває наслідковість необґрунтованого оподаткування оплати праці як мотиваційної складової розвитку трудового потенціалу економічно активного населення.

На рис. 1 подано згадані концептуальні ідеї вченого з підкресленням їх важливості для розвитку вчення про податки.

Розглядаючи комплексно напрацювання Івана Франка економічного характеру, не можна сказати, що конкретно податковому питанню він приділяв дуже багато уваги, хоча в цілому з фінансового питання до його авторства належить близько 40 праць. Однак, крім концептуальної цінності його ідей для розвитку вчення про податки, зокрема через призму національних особливостей, Франко це питання вивчав з праць інших учених. Це був важливий момент для інших тогочасних науковців, оскільки Франко мав достатній авторитет серед інтелігенції. Відомо, що він високо оцінив напрацювання іншого талановитого українського вченого-економіста В. Навроцького «Про реформу домового податку», в якій той розкритикував податкову реформу 1847 р. австрійського уряду на теренах західної України, що мала стати великим тягарем для населення сіл і містечок та була корисною віденським підприємцям і торговцям [3, с. 339]. Цитата С. Злупка, який аналізував відношення Франка до Навроцького: «Здається, думки і діла жодного з українських економістів, крім Володимира Навроцького, не називав Іван Франко святими; так глибоко йому імпонували погляди і дослідження видатного економіста» [4]. Очевидно, Навроцький був найперше близьким Франку по духу, бо теж болісно сприймав становище галицьких селян і робітників та гостро критикував несправедливу систему перерозподілу ресурсів.

Хоча Івана Франка більшою мірою цікавили гострі питання соціальної нерівності, дискриміна-

ції селянства, окремі свої дослідження він фокусував суто на питанні оподаткування, що є головною детермінантою рівня соціальної напруги. Назви його праць «Сила податкова Галичини», «П'ять літ нашої господарки Крайової», «Фінансове положення Галичини», «Бюджетний кошторис пана Вишнеградського», «Злидні Галичини в цифрах», «Спір о дефіцит», «Крайовий бюджет» промовисто говорять про фокус дослідження на категорії податків щодо:

- їх значущості для розвитку українських територій;

- формування бюджетних ресурсів та ефективності їх використання (справедливість перерозподілу податкових платежів);

- об'єктивності оподаткування різних верств населення та правомірності його здійснення.

Франко добре розумів чинну систему податків, особливу увагу приділяючи основним її видам – податку ґрунтовому, домовому, консумційному, зарітковому (для найманих працівників), дохідному (для власників бізнесу), толераційному (проти дискримінації окремих етнічних груп; він критикував «жидівський податок», який сплачували додатково представники даної етнічної групи).

Розглядаючи питання податків щодо формування бюджетів, Франко велику увагу приділяв справедливості перерозподілу бюджетних платежів у галицьких землях на фоні всієї Австро-Угорської монархії, роблячи висновок про надзвичайну репресивність податкового режиму в Галичині [5, с. 255]. З аналізу бюджету галицьких земель 1883 р. він вказував, що дохід від продажу «арештантського промислу» в Галичині давав більше ніж 21% доходу за цим видом у цілій Австро-Угорській державі; водночас на частку Галичини припадало 26% території і 27% населення монархії, частка податкових платежів становила лише 9,6%, зображаючи таким чином промислово і сільськогосподарську недорозвиненість краю, народну бідність [5, с. 255]. Отже, Франко через аналіз територіальної структури податкових платежів Австро-Угорської імперії вказував на задовільні умови використання ресурсного потенціалу українських галицьких земель з тотальним зубожінням населення. Таким чином, загальний обсяг податкових платежів він розглядав як індикатор суспільного добробуту. Хоча Галичина платила не найбільше податків порівняно з іншими

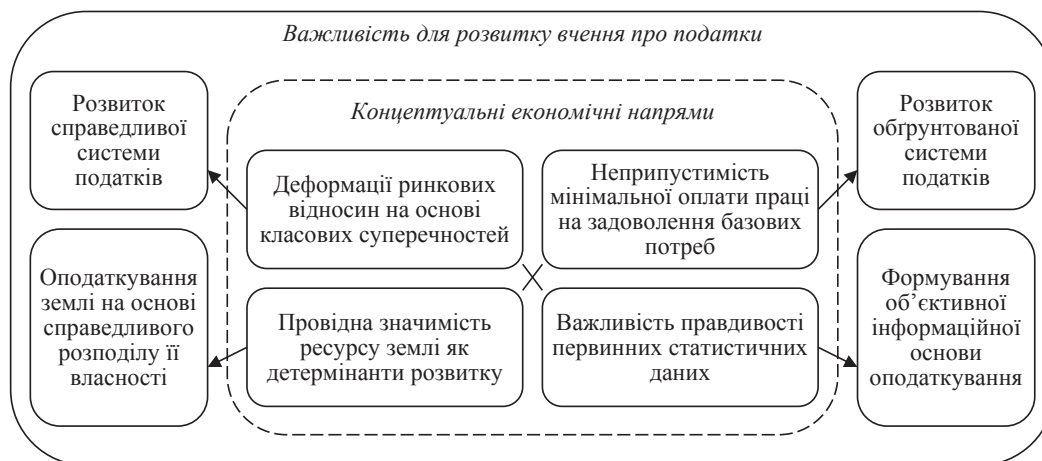


Рис. 1. Окремі концептуальні ідеї Івана Франка із значенням для розвитку вчення про податки

Джерело: авторська розробка

провінціями монархії, але ці податки були для місцевих мешканців особливо дошкульними; з тверджень Франка – високі податки руйнують місцеву промисловість ще в зародку; завдяки ретельності податкових інспекторів зародки домашнього промислу всихають, ніби їх підтопила філоксера (філоксера як шкідник у рослинництві) [6, с. 46; 7, с. 417–418].

Поширеними є цитування висловлювань Івана Франка щодо того, що українському селянину все одно, як умирати: від голоду, чи від рук свого пана чи чужого. Йому абсолютно все одно, хто з його буде «шкуру дерти» і податок знімати. Таким чином, учений гостро переживав реальне становище українського селянства й робітничого класу, вбачаючи несправедливою систему оплати їх праці. Окремі його дослідження присвячені проблемі лихварства, де він податки разом зі стійкими лихами, неврожайми, пишними весіллями, хрестинами та похоронами, судовими процесами і спадковими переговорами відносив до основних причин залежності селян від лихварів [8, с. 375]. Згубними для робітників він вважав податки, які вони сплачували у складі роздрібної ціни на товари [9].

Відстоюючи ідеї соціальної справедливості, Франко критикував систему оподаткування в розрізі різних соціальних груп. Він доводив, що панівні верстви уникають податкових платежів, тоді як зубожілі селяни змушені платити вищі податкові ставки. У результаті крайовий бюджет отримував мізерні обсяги податкових надходжень з і так зубожілих галицьких земель. І хоча австро-угорський уряд вводив нові види податків та змінював їх ставки, це не давало йому можливості збільшувати бюджетні надходження. Вирішити проблему несправедливого податкового навантаження Франко пропонував через введення особисто-прибуткового податку, який би дав можливість витрущувати кишені багатіїв для загального добра, а також оподатковувати грошові й товарні біржі, підвищити податки на предмети розкоші тощо [7, с. 418].

Переймаючись недосконалою системою перерозподілу податкових надходжень з бюджету, Франко доводив необхідність більшого фінансування заходів культурного характеру. Він писав, що держава в затратах на народні потреби є «мачухою» (Австро-Угорська імперія), що старастеся, де тільки можна, дати нам (Галичині) якнайменше з очевидною і необрахованою шкодою для нашого культурного розвитку [10]. Так само доводились вкрай обмежені обсяги фінансувань сільського господарства. Учений детально аналізував цілі видатків бюджету, розподіляючи їх на продуктивні та непродуктивні й критикував надмірні фінансування утримання тогочасного державного апарату, що є значною проблемою більшості нерозвинених держав, особливо на фоні постійного браку бюджетних коштів. Непродуктивні видатки він розглядав як такі, що ані посередньо, ані безпосередньо не причиняються до піднесення чи то економічного, чи то культурного стану краю. До таких видатків він відносив видатки адміністраційні, відсотки від позичок та інші видатки, які не повертаються на потреби економічні, наукові, санітарні і просвіти [11, с. 222]. Учений гостро критикував так звані непрямі податки, які, на його погляд, формували основний податковий тягар на незаможні верстви населення і приводили до несправедливого перерозподілу національного багатства зі зростанням доходів капіталістів.

До різних аспектів вивчення Франком податкового питання слід додати його критику щодо способів стягнення податків через діяльність податкових екекаторів, які силоміць забирали в селян усе, що можна було забрати за податкові залежності [7, с. 418]. Їх ще називали соціальними збирачами. Використовуючи дані ведених на той час податкових книг, незважаючи на рівень матеріального становища селян зі спроможністю задоволення базових потреб (харчування, проживання, одягу), вони змушені були будь-якими способами збирати податкові платежі. Розуміючи тогочасний рівень розвитку суспільства, спосіб його життя, важко усвідомити напругу процедури збору податків як для самого населення, так і для збирачів.

Таким чином, тогочасна система оподаткування будувалась на примусовій волі й не передбачала жодного розуміння населенням необхідності сплати податків. Це добре розумів Франко, який дуже критикував систему перерозподілу податків. Очевидно, якби населення розуміло цілі їх сплати та відчувало вигоди від їх перерозподілу через бюджетні фінансування, то система їх збору не була б такою вимушеною, приводячи до соціальної напруги.

Для прикладу, як досліджував Франко, обсяги фінансування шкіл Галичини становили 11,4% загальних фінансувань на зазначену ціль імперії при тому, що кількість населення, як уже згадувалось вище, дорівнювала 27%. Як стверджує К. Кондратюк з аналізу праць Івана Франка, якщо інші народи скаржаться на бюджет, то українці мали підстави бути подвійно незадоволені, бо щодо потреб вони були найгірше забезпечені між усіма австрійськими провінціями [7, с. 418]. Вражають висновки Франка як патріота, який закликав українців об'єднуватись, що політична незалежність не значуща для людей, якщо залишається внутрішнє соціальне рабство і не має значення, чи росіянин, чи прусак, чи власний уряд збирають податки, проте не дбає про народ, але про самих себе. Учений писав, що бідні мусять платити найбільше податків, давати найбільше рекрута, оскільки їх є найбільше, а на їх гроші пани й богатирі держать війська, поліції та жандармів, щоб самих тих бідних тримати в притиску, страху й темноті; бідність доводить людей до проступків, крадіжок та вбивств, а пани й богатирі карають їх за те, хоч нічого нічого не роблять, щоб не виникло причин усіх тих проступків – бідності [12, с. 159].

Франко дуже болісно сприймав відношення влади до народу. Як бачимо, ця проблема залишилась актуальною й сьогодні, яка є деформованим елементом історичної пам'яті, що підриває інституційну довіру між суспільством і владою та руйнує «соціальні ліфти» з особами з високим інтелектуальним, управлінським потенціалом та патріотичними поглядами в органах державної влади. Натомість сучасній українській владі все більше притаманні риси інтелектофобії, коли наявність істинних інтелектуалів на всіх щаблях влади залишається невігідним наявній системі суб'єктивного перерозподілу ресурсів. Сам Франко теж намагався стати політичним діячем, однак тричі програвав вибори до сейму як один із лідерів української радикальної партії. Щоразу Франкові до перемоги не вистачало кілька десятків голосів – то 30, то 50; проблема була в тім, що селяни, на яких і зробили ставку молоді радикали, масово продавали голоси, що важко засу-

Комплексний розгляд категорії податків у працях Івана Франка

Узагальнена позиція щодо ролі податків	Проблема використання податкового ресурсу
Обсяг податкових платежів як індикатор рівня розвитку економіки, суспільного добробуту	Невідповідність частки території за кількістю населення і площею території частці в загальній сукупності податкових платежів при достатньому ресурсному потенціалі доводить вкрай неефективне його використання
Податки як компенсатор для зубожілих верств населення	Надзвичайно важкий стан селянства і робітників приводить до їх байдужості до інститутів, які несуть за це відповідальність та отримують від цього вигоду, в тому числі завдяки стягненню податкових платежів
Податки як індикатор справедливого перерозподілу доходів між заможними і бідними верствами населення	Надмірний тягар оподаткування на селян вимагає його переорієнтації на панівні верстви з впровадженням у податкову систему особисто-прибуткового податку
Податки як джерело фінансування заходів культурного розвитку	Дискримінаційне відношення до окремих територій не дає змогу забезпечити перерозподіл податкових платежів, що надходять до бюджету, з достатнім фінансуванням заходів культурного розвитку
Податки як джерело фінансування розвитку сільського господарства	Сільське господарство як стратегічний вид господарювання вимагає значно більших бюджетних асигнувань (через перерозподіл податкових надходжень), що приведе до покращення матеріального стану селянства
Податки як індикатор толерантного відношення в суспільстві, в тому числі між владою і простими людьми – платниками податків	Спосіб стягнення податків через діяльність податкових ексекторів руйнує мотивацію населення до їх сплати, розуміння такої необхідності та формує критичний рівень відносин між владою і суспільством

Джерело: авторська розробка

дживати на фоні тотальної їх бідності [13]. Таким чином, уже в ті часи, з одного боку, труднощі доступу до посад в державно-управлінському апараті, з іншого – «гнучкість» виборців не дала Франку можливість реалізувати свій інтелектуально-науковий потенціал у владній сфері. Хоча він захищав права бідних верств населення і відстоював прогресивні ідеї створення сприятливих умов життєдіяльності, однак сам і постраждав від соціального зубожіння, не отримавши належної підтримки електорату для проходження у владно-управлінській структурі.

Узагальнюючи аналіз поглядів Івана Франка та категорію податків з різних позицій, визначимо основні їх положення (див. табл. 1).

Висновки. Вивчення економічних поглядів Івана Франка щодо розвитку вчення про податки є вагомим внеском у вивчення історії становлення та розвитку національної економічної теорії.

Вважаємо, що дуже цінними є дослідження вченим податкової системи через призму соціальних процесів та їх значущості для створення сприятливих умов життєдіяльності суспільства й розвитку національної економіки. Податки як фінансово-економічний регулятор – це, в першу чергу, рушій розвитку та індикатор соціальної справедливості в державі. Тому в ракурсі цих основних функціональностей необхідно проводити подальші дослідження вчення Івана Франка про податки національного економікознавства.

Список використаних джерел:

1. Студінський В. Економічний аспект творчості Івана Франка (спроба системно-порівняльного аналізу) / В. Студінський // Українське літературознавство : збірник наукових праць. – Львів : ЛНУ ім. І. Франка, 2010. – Вип. 72. – С. 15–20.
2. Франко І. Збірник творів : у 50 т. / І. Франко. – К. : Наук. думка, 1984. – Т. 44. – Кн. 1. – 695 с.
3. Григорук А. Володимир Навроцький – перший дослідник економіки Галичини / А. Григорук, Л. Литвин // Історія народного господарства та економічної думки України. – 2014. – Вип. 47. – С. 335–347.
4. Злупко С. Історія української економічної думки в науково-критичній інтерпретації Івана Франка / С. Злупко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://journ.lnu.edu.ua/publications/zbirnyk07/Zbirnyk07_Zlupko.html.
5. Романів Є. Іван Франко – письменник та економіст / Є. Романів // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 624. – С. 254–257.
6. Франко І. З царини фіскалізму / І. Франко // Збірник творів : у 50 т. – К. : Наук. думка, 1984. – Т. 44. – Кн. 2. – 695 с.
7. Кондратюк К. Іван Франко – публіцист / К. Кондратюк // Україна : культурна спадщина, національна свідомість, державність : збірник наукових праць. – Львів : Інститут українознавства ім. І. Крип'якевича НАН України, 2012. – Вип. 21. – С. 417–423.
8. Франко І. Лихварство в Галичині / І. Франко // Збірник творів : у 50 т. – К. : Наук. думка, 1984. – Т. 44. – Кн. 2. – 695 с.
9. Шафранська І. Статистика, фінанси та бюджет як предмет дослідження в економічній науці західноукраїнських земель останньої третини XIX – першої третини XX століття / І. Шафранська // Ефективна економіка. – 2014. – № 11. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3558>.
10. Білецький О. Зібрання праць : у 5 т. / О. Білецький. – К. : Наук. думка, 1965. – Т. 2. – 523 с.
11. Франко І. П'ять літ нашої господарки крайової / І. Франко // Збірник творів : у 50 т. – К. : Наук. думка, 1984. – Т. 44. – Кн. 1. – 695 с.
12. Франко І. Збірник творів : у 50 т. / І. Франко. – К. : Наук. думка, 1986. – Т. 45. – 574 с.
13. Іван Франко програв вибори через селян, які продали голоси за ковбасу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zik.ua/news/2015/05/15/ivan_franko_prograv_vybory_do_seymu_cherez_selyan_yaki_prodaly_golosy_za_kovbasu_istorychna_pravda_590170.

Чинчик А. А.

Львовский торгово-экономический университет

Голубка С. М.

Университет банковского дела

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЗГЛЯДЫ ИВАНА ФРАНКО И ЕГО ВКЛАД В НАЛОГОВЕДЕНИЕ

Резюме

В статье проанализированы концептуальные положения исследований Ивана Франко по экономическому направлению с интерпретацией отдельных из них о формировании налоговой системы. Исследованы публикации Ивана Франко о проблематике налогов и социальной справедливости. Изучены результаты исследований ученого по поводу объемов налоговых платежей и бюджетного финансирования в территориальном срезе с критикой ограниченных возможностей галицких земель. Раскрыто его обоснование причин обнищания населения из-за необоснованной системы налогообложения Галичины. Доказано абсолютную принудительность системы уплаты налогов, что привело к высокому уровню социальной напряженности и проблемных взаимоотношений между властью и обществом. Указано на наиболее актуальные научные положения трудов Ивана Франко по внедрению в современное финансово-экономическое пространство Украины.

Ключевые слова: налоговая система, перераспределение налоговых поступлений, непроизводительные расходы, лично-подходный налог, налоговый экзекутор, справедливость.

Chynchyk A. A.

Lviv University of Trade and Economics

Holubka S. M.

State Higher Educational Institution "Banking University"

ECONOMIC VIEWS OF IVAN FRANKO AND HIS CONTRIBUTION TO THE THEORY OF TAXES

Summary

The article analyses the conceptual statements of researches of Ivan Franko in economic direction with the interpretation of some of them on formation of the tax system. Researched publications by Ivan Franko on the subject of taxes and social justice. We studied the results of scientist's researches on the volume of tax payments and budget financing from the territorial point of view with criticizing the limited capacity of the Galician land. Revealed his grounds of the causes of the population impoverishment over the unreasonable tax system of Galicia. Proved an absolute compulsory of taxation system, which has led to a high level of social tension and problematic relationships between government and society. Indicated on the most relevant scientific works of Ivan Franko to be introduced in the modern financial-economic space of Ukraine.

Keywords: tax system, redistribution of tax revenues, unproductive spending, personal-income tax, tax executioner, social justice.

РОЗДІЛ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

I МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.9.338.2

Чичина О. А.

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

СВІТОВИЙ РИНОК ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Розглянуто особливості функціонування головних світових енергетичних ринків: нафти, газу та вугілля. Проаналізовано чинники змін ключових показників ринку енергоресурсів. Окреслено основні перспективи розвитку ринків та зроблено прогноз стосовно динаміки та рівня цін.

Ключові слова: енергетичні ресурси, попит, ціноутворення, світове господарство, енергетична безпека, світова енергетика.

Постановка проблеми. Протягом останнього десятиріччя все більш відбувається трансформація світового господарства, а саме змінюються детермінанти розвитку, їх взаємозалежність, з'являються нові актори світового господарства. Особливо чутливим до цих змін є світовий енергетичний ринок, який є каталізатором змін, але й водночас і потерпає від наслідків змін світової кон'юнктури.

Останніми роками особливої актуальності набула проблема забезпеченості країн енергоносіями та їх енергетична безпека, що створює глобальну проблему – гарантування сталого розвитку світових енергетичних ринків. Невелика група країн світу здатна забезпечити потреби власного енергетичного потенціалу, а інші країни є залежними та потребують сумісних зусиль для досягнення енергобалансу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблеми енергетичної безпеки та взаємозалежності розвитку світового господарства та світового енергетичного ринку вказало на те, що ці проблеми є найактуальнішими та висвітлюються в доробках провідних учених, доповідях міжнародних організацій, звітах групи Світового банку; крім того, вони включаються в стратегії розвитку держав та глобальні стратегії розвитку.

Під час аналізу було використано низку досліджень, публікацій та монографій зарубіжних та вітчизняних учених: М. Алатані, Дж. Брауна, О. Макарова, Б. Буркинського, А. Голікова, В.І. Сидорова, О.М. Головченко, О.А. Довгаль, В. Бондаренко, В.І. Плачкової.

Але проблеми взаємозалежності попиту, ціноутворення, трансформації світового енергетичного ринку та світової економіки залишаються недостатньо дослідженими.

Мета статті полягає в аналізі чинників змін ключових показників світового ринку енергоресурсів, визначенні тенденцій і перспектив розвитку світового енергетичного ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Динамічний розвиток світового ринку минулих років безпосередньо вплинув на зростання пропозиції енергетичних ресурсів і стимулювання попиту. Зменшення запасів енергоресурсів впливає на зростання їхньої вартості.

Існує два шляхи зменшення попиту на викопні ресурси. Оподаткування палива – найбільш дієвий спосіб, але проблема полягає у встановленні такої

ставки оподаткування, яка була би справедливою для споживачів із високим і низьким рівнями доходів. За умов росту цін на нафту і газ збільшується оподаткування, що погіршує соціально-економічний стан. Ціна на всі викопні ресурси (нафту, газ, вугілля) росте передусім через підвищення вартості виробництва і постачання палива. Уран і паливо для атомної енергетики також є вичерпними ресурсами. Альтернативний шлях розвитку енергетичного сектору – використання альтернативних джерел енергії, які є більш дешевими. Для країни з великими запасами викопного вугілля альтернативним джерелом енергії є шахтний газ – метан.

Останнім часом набуває актуальності використання саме відтворювальних видів енергії, що відіграють важливу роль у вирішенні проблем енергетики, але обсяг попиту та споживання вичерпних ресурсів, таких як нафта, природний газ та вугілля, протягом останніх 50 років усе ще становить більше 50% світового попиту на споживання енергетичних ресурсів.

Економічне падіння значно вплинуло на енергетичний попит, і протягом наступних років будемо спостерігати відмінну тенденцію розвитку енергетичних ринків. Для цього проаналізуємо фактори ціноутворення на основні ресурси світового енергетичного ринку.

Ціни на нафту останнім часом стрімко впали і досягли свого мінімуму за останні 10 років. Аналітики пов'язують це з політикою країн ОПЕК. У 2015 р. видобуток нафти досяг піку – 30,5 млн. барелів на добу. Але це не є найголовнішим фактором падіння цін на нафту. Як відомо, США – найбільший імпортер нафти, тому об'єм імпорту нафти давав змогу утримувати вартість нафти на досить високому рівні. Темпи падіння стали катастрофічними саме з того моменту, як США неочікувано почали збільшувати видобуток нафти. Саме це стало ударом по країнам, економіка яких напряму залежить від нафти.

Зараз ситуація покращалась. Ціни на нафту підвищуються кожного дня. Ціна на марку Brent зараз становить близько 42 дол. за барель, а WTI – 40 дол. за барель. Це викликано тим, що США нарешті почали зменшувати видобуток нафти на 14 тис. барелів на добу.

На графіку (рис. 1) можна побачити лінію тренду, яка зображає поведінку цін на майбутні два роки. Ми бачимо, що в майбутньому ціни

будуть поступово зростати і ситуація нормалізується. Коефіцієнт достовірності такого прогнозу – 0,67, що говорить про досить високий процент вірогідності настання такого прогнозу.

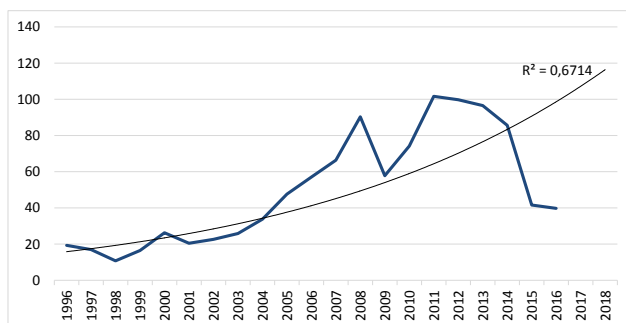


Рис. 1. Динаміка цін на нафту (дол. за барель)

Джерело: побудовано автором за даними [17]

Домінуючим фактором, що впливає на динаміку видобутку і вартість нафти, є регуляторна політика нафтовидобувних країн, зокрема картелю ОПЕК, під контролем якого перебуває три чверті світових запасів нафти. Дефіцитний тренд видобутку поряд з економічним зростанням, а відповідно, зростанням споживання призводить до зростання вартості нафти. Різні біржові спекуляції призводять до перерозподілу нафтових активів між учасниками ринку і локальних сплесків і падінь нафтових показників.

Згідно з фрактальним сценарієм розвитку тренду, зараз нафтовий ринок досяг точки цінової стабілізації і ціна нафти буде поступово зростати. Незважаючи на стабілізацію ціни нафти, на неї локально можуть впливати економічні, політичні та геополітичні аспекти.

Регуляторна політика ОПЕК ураховує кінцівку запасів копалин, тому для збереження свого впливу на енергетичному ринку поступово вводяться в ринковий обіг сорти нафти, переробка яких має високу собівартість, шляхом підняття вартості нафти. Цьому також сприяють сучасні екологічні вимоги, які змінюють структуру попиту в бік переробленої нафти. Висока собівартість видобутку характерна не тільки для бітуминозної сировини, але й для арктичної нафти; усе це вимагає великих інвестиційних вкладень, які формуються за рахунок підвищеної норми прибутку під час реалізації дешевої нафтової сировини за завищеними цінами, що формуються за дефіцитного тренду видобутку.

Підвищення ціни на енергоресурс не може бути нескінченним, є певна економічно обумовлена межа ціни, яка сприяє світовому економічному зростанню. Щоб підняти ціну на ресурс вище цього показника, потрібно змінити характер виробленого продукту і підвищити його індустріальну привабливість. У цьому контексті привертає увагу перероблена нафта як більш ефективна, а переробка вуглеводнів виводить на ринок у новій якості не тільки важкі сорти нафти і бітумінозну нафтову сировину, а й технології виробництва штучної нафти з газу і вугілля. При цьому світові запаси газу і вугілля на сьогоднішній день не викликають сумнівів, тобто світ досить забезпечений вуглеводнями.

У майбутніх періодах можна припустити сегментацію енергоресурсів за характером застосування: поновлювані первинні джерела будуть орієнтовані на забезпечення тепло- й електроенер-

гією, невідновлювані енергоресурси будуть забезпечувати індустріальний потенціал світової економіки.

Тенденції та зміни на світовому нафтовому ринку істотно впливають на динаміку змін на світовому ринку газу.

Динаміка світових механізмів ціноутворення на природний газ протягом останніх 10 років демонструє стабільне та помітне зниження цін, які визначаються кон'юнктурою хабів (газо-газові конкурентні ціни). Водночас частка цін із нафтовою прив'язкою, яка зростала до 2010 р., в останні п'ять років стабільно скорочується (табл. 1).

Таблиця 1

Розподіл світового імпорту газу залежно від механізмів ціноутворення, млрд. м³

Рік	Ціни з нафтовою прив'язкою	Конкурентні газові ціни	Двосторонні монополійні ціни	Всього світового імпорту газу
2005	505,7	165,2	128,7	799,6
2007	500,7	236,3	120,4	857,4
2009	542,5	235,5	48,7	826,6
2011	584,2	298,5	56,4	939,3
2013	533,6	354,7	63,8	952,3
2015	524,1	365,8	65,8	956,0

Джерело: побудовано автором за даними [5]

У світі склалася така ситуація стосовно рівня цін. Ціни на газ у США значно менші за ціни в Європі та Азії. Найвищі ціни було зафіксовано у «СПГ-залежних» країн АТР: Японії, Південній Кореї, Тайвані, Сінгапурі. За ними слідували європейські країни, в яких нафтова прив'язка надалі займає вагоме місце у механізмі ціноутворення на природний газ: Угорщина, Туреччина, Іспанія та Італія [7]. Зросли ціни в Китаї, де нафтова прив'язка є високою [8].

У 2015 р. ціни на газ у США впали до 14-річного мінімуму, на 34% порівняно з 2014 р. Це було обумовлено аномально теплою зимою, розвитком сланцевих та здешевленням наклонно-бурильних технологій. Аналітики також пов'язують обвал цін на газ зі зниженням ціни на нафту та нафтопродукти [8].

Експортна ціна газу з Росії також знизилась, оскільки ціни на нафту впали до історичного мінімуму [2].

Із початком світової економічної кризи ціни на газ стрімко впали, що було пов'язано зі зниженням попиту. Також падіння ціни в період 2009–2010 рр. в Європі та США було пов'язано із викидом на ринок значної кількості зрідженого природного газу з Катару, що призвело до надлишку пропозиції.

У подальшому очікується подальше падіння цін для Японії та ЄС, у США ціни, згідно з прогнозом, залишаться на тому ж рівні. Проте необхідно зважати, що коефіцієнт достовірності – середній для всіх регіонів, що свідчить про середню вірогідність прогнозу.

Стрімкий ріст цін в Японії в 2011 р. був обумовлений трагедією на Фукусімі. Це також призвело до збільшення об'єму імпорту ЗПГ на 12,5%, оскільки було необхідно заповнювати «енергетичні прогалини».

Аномально холодна зима в Європі призвела до дефіциту газу, а разом із тим – до різкого підвищення цін спот.

Необхідно також відзначити, що ціни в Японії значно залежать від цін у США, оскільки основну

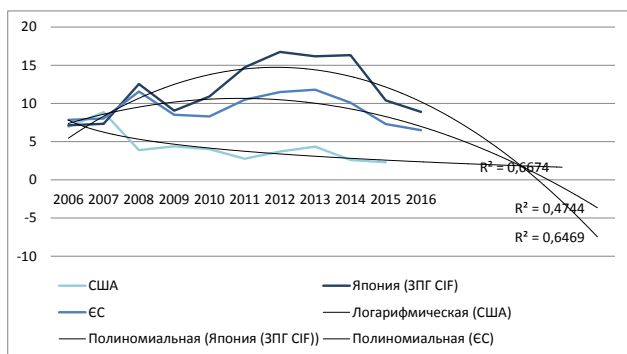


Рис. 2. Прогноз цін на природний газ

Джерело: побудовано автором за даними [3; 7–9]

масу ЗПГ Японія купує саме там. Це пов'язано не тільки з комерційними розрахунками, а й із нестабільною геополітичною ситуацією у Персидському заливі, що може загрожувати перебоєм поставок газу із Катару.

Зараз на світові ціни газу впливають такі фактори: ціни на нафту впали до рекордного мінімуму; перехід Китаю до менш енергоємної економічної моделі; збільшення попиту на газ із боку країн, що розвиваються (Індії, країн Африки та Південної Азії); Японія планує повернутися до атомної енергетики; збільшення видобутку сланцевого газу та удешевлення технологій ЗПГ газу [12].

Протягом останніх десятиліть розвиток світової економічної системи характеризується збільшенням частки природного газу у структурі світового енергобалансу, що здебільшого спричинено зростанням рівня видобутку та споживання даного ресурсу. Природний газ є найбільш привабливим видом палива в багатьох країнах світу у виробництві електроенергії та секторах промисловості через низькі обсяги викидів парникових газів порівняно з вугіллям та нафтою. Згідно з прогнозами Міжнародного енергетичного агентства, до 2035 р. у світі спостерігатиметься зростання споживання природного газу, і теоретично його рівень може становити 4,8 трлн. м³ порівняно із сьогоднішніми 3,3 трлн. м³. Найбільш високі темпи щорічного зростання споживання очікуються в країнах, що розвиваються [7].

Майже половину приросту у світовому газовидобутку буде забезпечувати традиційний газ із країн, що не входять в ОПЕК (82 млрд. куб. ф/добу, або 1,5% на рік), переважно з країн Близького Сходу та Росії. Водночас відбуватиметься зростання видобутку сланцевого газу, на який у 2035 р. припаде приблизно третина приросту світового газовидобутку. У видобутку сланцевого газу буде домінувати Північна Америка. Проте Китай може стати найбільш багатобічючою країною, яка зможе забезпечити 13% зростання світового сланцевого газовидобутку. Прогнозується, що в 2035 р. на Китай і Північну Америку припаде 85% світового видобутку сланцевого газу. Особливої уваги заслуговує «сланцева революція» США, що стала однією з найважливіших подій останніх двох десятиліть. Передбачається, що в 2020 р. країна повністю покриватиме внутрішній попит на газ за рахунок власного видобутку, насамперед за рахунок нетрадиційного газу (сланцевий газ, газ твердих пісковиків і метан вугільних пластів) [9].

Основним фактором, що свого часу сприяв підвищенню інтересу приватних компаній до нових інвестицій у газовидобуток, стало зростання світових цін на нафту, що зробило рентабельними капі-

таловкладення у дорогі технології горизонтального буріння та гідророзриву пласта. Їх широке використання дало змогу ввести в експлуатацію величезні ресурси вуглеводнів, які раніше відносилися до важкодоступних. Сланцева революція в США разом із уведенням в експлуатацію нових експортних СПГ-терміналів у Катарі, Росії та Австралії у найближчому майбутньому призведе до принципово нового етапу розвитку світових газових ринків. Передбачається, що велика частина зростання міжрегіональної торгівлі газом буде забезпечена поставками СПГ. Так, поставки СПГ зростатимуть на 4,3% щорічно, і, як результат, до кінця прогнозованого періоду СПГ стане домінуючою формою торгівлі газом [7].

Чільне місце у функціонуванні світового газового ринку займає європейський газовий ринок. У перспективі до 2035 р. обсяги імпорту газу до країн Європи будуть рости на 1,5–2,0% на рік, оскільки газовидобуток протягом прогнозованого періоду у даному регіоні буде скорочуватися (головним чином у Нідерландах та Великій Британії). Відтак, Європа залишається найбільшим нетто-імпортером природного газу, Росія ж – найбільшим нетто-експортером для країн Співтовариства [4].

У світлі останніх подій Європа намагається диверсифікувати поставки природного газу. Так, 28 травня 2014 р. Європейська Комісія прийняла проект нової Стратегії енергетичної безпеки ЄС3, яка спрямована на поступове скорочення енергетичної залежності ЄС від імпорту енергоресурсів, нейтралізацію впливів на поточну енергетичну політику ЄС із боку провідних постачальників енергоресурсів, перш за все Росії, адже значна кількість країн ЄС залежать від російського блакитного палива. Реалізація Стратегії має значно посилити рівень інтегрованості енергоринку ЄС та надати можливість усім країнам ЄС використовувати реверсні режими роботи газових інтерконекторів, розширити перелік постачальників та диверсифікувати маршрути транспортування енергоресурсів до ЄС. Прогнозується, що в середньостроковій перспективі до 30% обсягів газу постачатиметься з нових джерел: значно збільшиться імпорт із Каспійського регіону трубопровідним транспортом та СПГ – із країн Перської затоки, а також Північної і Західної Африки [7].

Можливим варіантом забезпечення попиту природним газом є збільшення імпорту СПГ. Європа до 2018 р. може отримувати додатково 10 млрд. куб. м СПГ на рік, але ціна за нього може бути недостатньо конкурентоспроможною порівняно з трубопровідними поставками, що буде найбільшим стримуючим фактором для зростання його частки на ринку. До того ж тут існують певні складнощі: країни-експортери не можуть просто видати на-гора більше блакитного палива, а будівництво заводів для скраплення природного газу потребуватимуть додаткових капіталовкладень. Водночас Європа може розробляти власні поклади сланцевого газу: Об'єднаний дослідницький центр ЄС оцінює європейські запаси нетрадиційного блакитного палива, що піддаються видобутку, у 700 млрд. м³ – близько 1/4 запасів США [4].

Традиційні трубопровідні маршрути постачання природного газу до Європи з Росії, Норвегії та Північної Африки вже у середньостроковій перспективі опиняться в умовах абсолютно нового конкурентоспроможного середовища, вирішальний вплив в якому відіграватимуть рентабельність маршрутів та способи постачання природного газу. Також очікується, що саме надлишок

пропозицій у конкурентоспроможному середовищі вирішальним чином вплине на формування засад біржової торгівлі в Європі, визначаючи ціну на природний газ без її прив'язки до нафти [5].

Найбільш незалежним є енергетичний ресурс – вугілля, який за останні роки став найбільш рентабельним джерелом енергії, але він суперечить головним постулатам сталого розвитку.

Основними країнами, що формують попит на світовому ринку вугілля, є Китай, Японія та Індія, що є найбільшими у світі споживачами даного ресурсу. Особливо це стосується Японії (запаси ресурсів якої в цілому незначні), у той час такі країни, як Індія, Китай та США, є як експортерами, так і імпортерами вугілля. На європейському ринку основним імпортером вугілля є Німеччина.

Динаміка цін на світовому ринку вугілля за останні п'ять років зображена на рис. 3.



Рис. 3. Динаміка цін на світовому ринку вугілля

Джерело: побудовано автором за даними [11]

Згідно з даними рис. 3, ціна на вугілля на світовому ринку в 2011 р. становила 83,21 дол. США за 1 т, у 2016 р. – 43,47 дол. США за 1 т.

Різні країни спеціалізуються на видобутку різних видів вугілля, що зумовлено їх різними природними характеристиками та географічним розташуванням. Окрім того, останнє впливає також на вартість транспортування вугілля і, як наслідок, на його ціну. Як приклад розглянемо порівняльну динаміку цін на вугілля, видобуте в Австралії, Колумбії та Південній Африці (рис. 4).

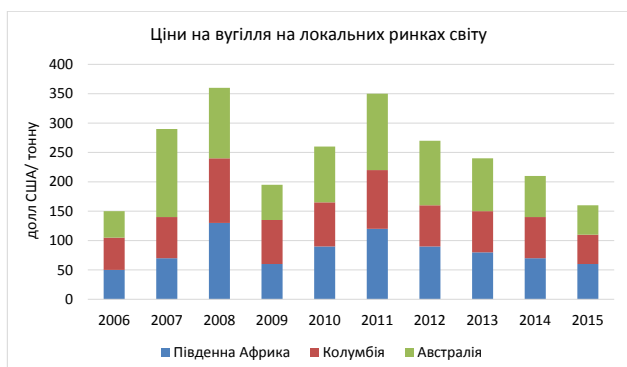


Рис. 4. Порівняння цін на вугілля з Австралії, Колумбії та Південної Африки

Джерело: побудовано автором за даними [11]

На графіку видно, що найдорожчим є австралійське вугілля, продукція Колумбії має середні цінові характеристики, а вугілля із ПАР є найдешевшим. Основними факторами, що впливають

на вартість вугілля, є вартість його видобутку, якість, а також вартість транспортування. Проте на вартість продукції даної галузі впливає також марка вугілля. Висока ціна австралійського вугілля зумовлена тим, що переважна його частина – це коксове вугілля, що є відносно рідкісним і має виняткове значення для металургійної промисловості. Колумбія та Південна Африка, навпаки, спеціалізуються переважно на видобутку енергетичних марок вугілля.

Прогноз світових цін на вугілля до 2020 р. зображено на рис. 5.

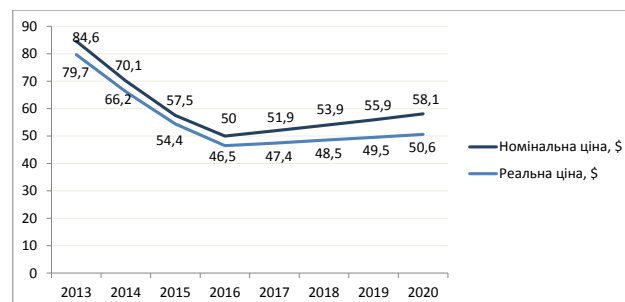


Рис. 5. Прогноз цін на вугілля у світі до 2020 р.

Джерело: побудовано автором за даними [16]

Таким чином, спеціалісти передбачають зростання цін на вугілля до 2020 р., що може бути зумовлене підвищенням попиту на даний енерго-ресурс.

Згідно з докладом Європейської комісії World Energy, Technology and Climate Policy Outlook, прогнозується подвоєння світового попиту на енергію до 2030 р. При цьому 1/3 приросту припаде на дві провідні країни, що розвиваються, – Китай та Індію. Експерти ЄК вважають, що таке значне збільшення світового енергоспоживання буде забезпечено передусім за рахунок вугілля.

За прогнозами Міністерства енергетики США, світова торгівля вугіллям до 2020 р. збільшиться приблизно на 25%, однак конкуренція на даному ринку залишиться досить гострою. Ємність світового ринку енергетичного вугілля за вказаний період може зрости вдвічі, тоді як загальні імпортерні потреби ринку коксівного вугілля збільшаться не більше ніж на 5% [1].

Згідно з прогнозом ємності світового ринку вугілля до 2020 р., у наступні 10 років імпорту вугілля в Європу буде продовжувати рости, хоча загальне його споживання в регіоні зменшиться. За наявними прогнозами, у найближчі 10 років збільшаться поставки на європейський ринок із країн Південної Америки. Ймовірно, відвантаження вугілля з Польщі до Західної Європи зменшиться на 50%, тоді як поставки цього виду вугілля із США, ПАР і Австралії збережуться приблизно на нинішньому рівні.

Слід також відзначити, що на тлі збільшення обсягів видобутку вугілля в більшості країн світу експорт вугілля із США значно зменшиться, що пов'язане зі зростанням обсягів його внутрішнього споживання.

У цілому можна зробити висновок, що вугілля є найбільш перспективним викопним джерелом енергії, що зумовлене його корисними властивостями та перевагами, серед яких: більші, ніж у решти викопних паливних ресурсів, розвідані запаси, низькі ціни видобутку та перевезення, простота зберігання, стабільність цін. А розвиток

технологій призведе до зменшення шкоди вугільної промисловості навколишньому середовищу, що зробить його більш придатним для використання в екологічному плані. Таким чином, вугілля має всі передумови для того, щоб стати основним видом палива в майбутньому.

Висновки. Розвиток світової енергетики в період 2015–2035 рр. буде насамперед орієнтуватися на задоволення потреб зростаючої кількості народонаселення, необхідність боротьби зі змінами клімату, «глобальне полювання» за енергоресурсами. Головним драйвером протидії кліматичним змінам буде все ж таки декарбонізація енерге-

тики, що стане одним із визначальних факторів формування трендів розвитку світової енергетики. Водночас на тлі порівняно високих цін на вуглеводні зростатиме увага до нових способів використання вугілля та ядерного палива для отримання електроенергії і тепла. Посилиться міжпаливна конкуренція, оскільки враховуючи вищевказаний аналіз основних енергоресурсів, світова економіка базується на основних показниках світового енергетичного ринку, тому що головна мета кожної країни – забезпечення енергетичної безпеки, а зараз вуглеводні ресурси є основним шляхом вирішення даної проблеми.

Список використаних джерел:

1. Буркинський Б.В. «Зелений» вектор стратегічного планування розвитку України / Б.В. Буркинський // Еколог. вісн. – 2012. – № 3(72). – С. 6–7.
2. Джидди В. Не «газовий» ОПЕК, так АСП / В. Джидди // Мировая энергетика. – 2008. – № 6. – С. 68–71.
3. Кузнецов А.М. Мировой рынок природного газа: современные тенденции и перспективы развития / В.И. Савельев, Н.В. Бахтизина // Проблемы світової економіки. – 2014. – № 5. – С. 273–276.
4. Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації : [колективна монографія] / За ред. А.П. Голикова, О.А. Довгаль. – Х. : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. – 316 с.
5. Форум нафтогазового комплексу України : Ціни на природний газ в Європі, механізми ціноутворення, регулювання газового ринку в Європі та Росії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ngbi.com.ua/io/mechan_price.htm.
6. Центр Разумкова: Перспективи розвитку світової енергетики на довгостроковий період: основні тренди та показники [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ucerps.org/upload/1446026764_file.pdf.
7. Enerdata: Global Energy Statistical Yearbook 2015/ Domestic Gas Consumption [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://yearbook.enerdata.net/natural-gas-consumption-in-the-world.html>.
8. BP Statistical Review of World Energy June 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/energy-economics/statistical-review-2015/bp-statistical-review-of-world-energy-2015-natural-gas-section.pdf>.
9. Eurostat Statistics Explained. Natural gas consumption statistic [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Natural_gas_consumption_statistics.
10. Index Mundi [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.indexmundi.com/>.
11. InfoMine. Mining Intelligence and Technology [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.infomine.com/>.
12. International Energy Agency : World Energy Outlook 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iea.org/Textbase/npsum/WEO2015SUM.pdf>.
13. Document.UA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://document.ua/>.
14. New study raises doubts about Saudi oil reserves [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iags.org/n0331043.htm>.
15. OffBank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.offbank.ru/>.
16. SEC.gov [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sec.gov/>.
17. U.S. Energy Information Administration [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.eia.gov/>.
18. World Resources Institute [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wri.org/>.
19. World's Top Exports. – Режим доступу : <http://www.worldstopexports.com/>.

Чичина О. А.

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

МИРОВОЙ РЫНОК ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Резюме

Рассмотрены особенности функционирования главных мировых энергетических рынков: нефти, газа и угля. Проанализированы факторы изменений ключевых показателей рынка энергоресурсов. Определены основные перспективы развития рынков и сделан прогноз относительно динамики и уровня цен.

Ключевые слова: энергетические ресурсы, спрос, ценообразование, мировое хозяйство, энергетическая безопасность, мировая энергетика.

Chychyna O. A.

V. N. Karazin Kharkiv National University

ENERGY RESOURCES WORLD MARKET: STATE AND PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT

Summary

The article describes features of the functioning of main world energy markets: oil, gas and coal. Author analyses the changes factors of energy market's key indicators. We mention the main development perspectives of energy markets development and make a forecast of the dynamics and level of prices.

Keywords: energy resources, demand, pricing, global economy, energy security, global power.

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330.46

Ащаулов В. В.

ДВНЗ «Криворізький національний університет»

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В СИСТЕМІ МОНІТОРИНГУ ГАЛУЗЕЙ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Представлено основні результати дослідження щодо функціонування системи моніторингу в економіці на базі інформаційних технологій. Побудовано структурну модель інформаційної системи стратегічного та оперативного моніторингу розвитку галузей національного господарства. Визначено структуру модулю моніторингу в складі інформаційної системи моніторингу розвитку галузей національного господарства.
Ключові слова: моніторинг, модель, алгоритм, технологія, інформація, інформаційні технології.

Постановка проблеми. Широка інформатизація всіх сфер діяльності нашого суспільства вимагає всебічного використання сучасних інформаційних систем. Особливо актуальним це питання є для підприємств торгівлі, розподілу ресурсів, мережевого забезпечення агентів.

Інформація, особливо економічна, нині стає одним із найважливіших аспектів успішного управління сучасним підприємством. В умовах глобальної інформатизації спостерігається зростання попиту на інформацію, її ціни та відповідних утрат від нестачі чи несвоєчасної обробки інформації. Значно підвищуються вимоги до якості інформації: змісту, стандартизації, форм передачі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основний внесок у дослідження інформаційних технологій в системі моніторингу серед вітчизняних науковців зробив В.К. Галіцин [1]. Такі науковці, як О.О. Морозов [2; 3] та О.І. Пурський [3; 4], розглядають дане питання в розрізі управління регіонами.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим, питання розвитку інформаційних технологій у системі моніторингу галузей національного господарства потребує подальших досліджень та перманентної уваги.

Мета статті полягає в аналізі функціонування системи моніторингу в економіці на базі інформаційних технологій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Специфіка економічних об'єктів накладає умови не тільки на визначення економічного моніторингу, але і на визначення його проблем, становлення його теорії і принципів модельних досліджень. При цьому повинні бути враховані такі основні положення.

1. Всі заходи і плани в галузі вдосконалення економіки базуються на інформації, яку одержують у результаті спостереження за функціонуванням економічних і соціальних об'єктів. Отже, має бути створена єдина система економічного моніторингу, для чого необхідно обґрунтувати її склад і структуру, а також технічні, програмні, інформаційні та технологічні ресурси для її функціонування. Крім того, перед системою моніторингу повинні бути поставлені конкретні завдання про склад інформації, її форми, періодичність, точність.

2. Система моніторингу повинна бути обґрунтована за складом і структурою з виконанням вимог до інформації, яка видається. Для вирішення цього завдання повинен бути розроблений комплекс інформаційних моделей, що охоплює проблеми передачі, обробки, збереження і відображення інформації.

3. Система моніторингу має бути не тільки нормована інформаційними характеристиками, але й забезпечувати інформацію із заданої номенклатури величин, які вимірюються. Під час вирішення цього завдання повинні бути сформульовані вимоги до комплексу технічних засобів (первинних джерел інформації) як у метрологічному, так і в кількісному плані.

4. Створення системи моніторингу не повинно бути самоціллю. Ця система працює в інтересах системи управління економікою. Функції й основні характеристики такої системи повинні бути обґрунтовані і сформульовані [1, с. 12–13].

Серед найважливіших науково-технічних і соціально-економічних проблем сьогодні особливо актуальними є проблеми ефективного застосування інформаційно-комунікаційних технологій [2].

У процесі здійснення моніторингу розвитку галузей національного господарства формування облікової інформації повинно бути корисним передусім для виконання функцій управління господарськими процесами на підприємствах. Саме володіння достовірною та актуальною інформацією разом з умінням ефективно застосовувати адекватні методи і засоби її збору, перетворення та передачі слугує основою успішної діяльності будь-яких підприємств та організацій на галузевому рівні незалежно від їх організаційно-правової форми.

У розвинутих країнах аналітичні технології вже давно стали невід'ємною частиною бізнесу. Всі господарські процеси підприємств, як правило, формалізовані, а всі дані про їх діяльність консолідуються в єдиному сховищі даних. В Україні ж тенденція масового переходу господарюючих суб'єктів на аналітичні системи виражена не так яскраво, тому управлінські рішення, які найчастіше приймаються на основі інтуїції керівника, не підкріплені всебічним аналізом діяльності підприємств.

Без використання сучасних управлінських інформаційних систем не можна уявити собі ефективного управління виробничим підпри-

емством як у цілому, так і в контексті окремої галузі. Зрозуміло, що будь-яка сучасна система моніторингу – це автоматизована система, тому з метою проведення оперативного аналізу змін соціально-економічного стану розробляються основні вимоги до програмного забезпечення моніторингу [3, с. 104].

Процес моніторингу – це передусім процес обробки інформації, тому під час організації соціально-економічного моніторингу потрібно виконувати всі вимоги, що стосуються інформації, зокрема тих, що застосовуються в системі управління. У цьому разі маємо на увазі повноту, достовірність, надійність і оперативність інформації [4, с. 13].

Основною функцією управлінських інформаційних технологій у системі моніторингу є обробка, систематизація та передача даних, які використовуються в процесі прийняття рішень, і визначення стратегічної лінії розвитку підприємства, деталізація та обробка первинної інформації. Безсумнівно, що інформаційні технології більш оперативно, глибоко відображають реальний стан підприємств, аналізують результати господарської діяльності. Це, своєю чергою, дає змогу моделювати множину альтернативних управлінських рішень та аналізувати їх оптимальність.

Завдання інформаційної системи моніторингу:

- накопичення даних;
- збереження даних у централізованих архівах;
- формування і систематизація вихідної інформації у стандартну звітність;
- аналітичне опрацювання даних;
- поширення результатів аналізу між відповідними підрозділами.

На сьогоднішній день можна відзначити такі тенденції розвитку та впровадження інформаційних систем на підприємствах:

1) модульне використання інформаційних систем для автоматизації окремих завдань;

2) низький рівень використання інформаційних технологій керівниками підрозділів і підприємств;

3) неповне використання «готових рішень» інформаційних завдань.

Із точки зору процесу моніторингу найменш інформаційними та доцільними є спеціалізовані автоматизовані системи обліку, міні-бухгалтерії, системи управління складами, які допомагають вести облік на малих підприємствах. Такі програмні комплекси використовуються безпосередньо бухгалтерами, групують господарські операції в системі національних рахунків, автоматизують операції складання звіту про фінансові результати. Забезпечується ведення найпростіших аспектів синтетичного та аналітичного обліку. Моніторинг у цьому разі може виконувати функції оперативного управління.

Більше розповсюдження в силу своїх аналітичних можливостей отримали інтегровані бухгалтерські й управлінські інформаційні системи, які займають ліву частку на вітчизняному ринку. Такі системи можуть працювати як на одному локальному комп'ютері, так і в мережевому варіанті, коли працівники розподілені між різними підрозділами. З'явилися управлінські інформаційні системи з доступом до робочого місця практично з будь-якої точки світу через глобальні мережі. Такі програмні продукти будуються на багатомодульній основі, хоча і реалізуються в рамках загальної програми, кожен модуль якої слугує для операцій та аналітики окремої ділянки. Кількість показників, які обробляють такі системи, зростає, відповідно, зростає і функціональність таких програм. У розрізі оперативного моніторингу такі системи більш прийнятні для використання.

Зараз в Україні спостерігається інтеграція новітніх інформаційних систем в управління різноманітними економічними об'єктами. Їх роз-



Рис. 1. Структурна модель інформаційної системи стратегічного та оперативного моніторингу розвитку галузей національного господарства

Джерело: узагальнено автором на основі [5; 6, с. 118]

робка базується на світовому досвіді побудови систем управління. В основі цих систем лежать шаблонні проектні рішення, які є результатом узагальнення загальноєвропейських концепцій та методологій розробників інформаційних систем і можуть застосовуватися з деякими змінами на більшості підприємств різних галузей.

Відзначимо, що майже всі сучасні типові інформаційні системи управління різними підприємствами, серед яких можна виділити системи «1С: Підприємство», «Oracle Applications», «Парус», «Галактика» та їм подібні, мають інтегровані модулі управління фінансовими ресурсами. Проте більшість цих модулів є типовими розробками і не дають можливості автоматизувати процеси прийняття рішень в управлінні підприємством з урахуванням його економічних особливостей.

Під час побудови масштабних і територіально-розподілених систем моніторингу виникає необхідність побудови інформаційної мережі, в якій функції передачі і збереження інформації мають значну вагу. У цих умовах важливе значення має проблема ущільнення записів. Основними напрямками, що забезпечують ущільнення записів інформації, є: наявність статистичної надлишковості текстів і використання раціональних форматів представлення алфавітно-цифрових текстів. У цих умовах знаходять застосування для ущільнення записів методи статистичного кодування, організації і комбінаторні методи. У галузі застосування комбінаторних методів, найменш розроблених, запропоновані нові комбінаторні алгоритми ущільнення запису інформації. До них належать: три модифікації алгоритмів ущільнення упорядкованих послідовностей, метод накладення і метод часткового кодування. У розроблених модифікаціях методів ущільнення упорядкованих масивів найбільш ефективні поліпшений і комбінований алгоритми. Вони досить прості, конструктивні, мають високу швидкодію (лінійні щодо числа записів) і значно перевершують за швидкістю відомі статистичні алгоритми. Ефективність алгоритмів змінюється в широких межах, для досить великих за числом записів послідовностей вони забезпечують ущільнення послідовностей у чотири-сім разів. Найбільшу універсальність має комбінований алгоритм [1, с. 18].

На нашу думку, інформаційна система моніторингу розвитку галузей національного господарства повинна будуватися за структурою, представленою на рис. 1.

Структуру модулю моніторингу фінансово-економічних показників, який входить у запропоновану модель інформаційної системи, представлено на рис. 2.

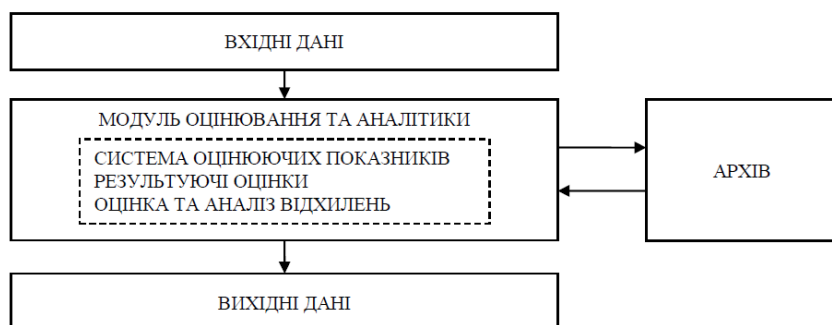


Рис. 2. Структура модулю моніторингу в складі інформаційної системи моніторингу розвитку галузей національного господарства

Джерело: складено на основі [7, с. 6]

Найважливішим у запропонованому модулі є підмодуль оцінювання та аналітики. Він формується з даних фінансової звітності під впливом переліку обраних експертами коефіцієнтів.

Завдання аналізу відхилень вирішується як звичайне завдання лінійного програмування:

$$\sum_{i=1}^n \alpha_i |x_i - x_i^{\text{exp}}| \rightarrow \min, \quad (1)$$

де x_i – реальний показник; x_i^{exp} – еталонний (експертний) показник.

На рівні блоку моделювання та оцінювання передусім проходить оцінка коефіцієнтів за допомогою отриманих у вхідних даних нормативних критеріїв. Далі на основі розрахунків проходить установлення розмірів відхилень результатів фінансової діяльності від нормативних критеріїв. Розміри відхилень розраховуються в абсолютних і відносних показниках.

На підприємствах кожної експорторієнтованої галузі визначається свій граничний рівень відхилення від нормативного, який може бути диференційований за періодами здійснення оцінки. Базуючись на цих висновках, проводиться аналіз основних причин, що викликали відхилення результатів фінансової діяльності від нормативних.

У процесі такого аналізу насамперед виділяються і розглядаються ті показники фінансового стану підприємства, за якими спостерігаються граничні відхилення від цільових нормативів і показників поточних і оперативних фінансових планів. По кожному граничному відхиленню виявляються причини, що їх викликали. Потім за допомогою інформації, яка зберігається в архіві, система проводить аналіз динаміки діяльності підприємства [8, с. 31].

Як бачимо з рис. 2, до архіву потрапляють дані найбільш важливих для аналізу етапів. Під час кожного використання системи в архіві зберігається поточна фінансова звітність, обрані коефіцієнти, отримані оцінки, результати аналізу та рекомендації.

Із метою аналізу отриманої в рамках моніторингу інформації здійснюється відпрацювання методологічних підходів і методик обробки анкет і баз даних; створюються макети вихідних аналітичних таблиць, схем і графіків; розробляються ефективні механізми розрахунку кожного показника аналітичних таблиць. На основі отриманих показників визначаються основні напрями аналізу змін соціально-економічного стану та фінансової ситуації [3, с. 104]. При цьому вся система моніторингу повинна бути направлена на вирішення конкретних управлінських завдань [4, с. 13].

Слід також пам'ятати, що ефективність автоматизованої управлінської структури залежить не тільки від запровадженої системи, а й від базового мережного середовища: продуктивності використовуваного сервера, типу мережної операційної системи, архітектури побудови обчислювальної мережі.

Головною метою запропонованої модернізації інформаційної системи є виробництво необхідної для організації інформації, потрібної для ефективного управління всіма її ресурсами, створення інформаційного та тех-

нічного середовища для управління діяльністю підприємства, а також формування надійної системи моніторингу розвитку галузей національного господарства в сучасних економічних умовах.

Висновки. Встановлено, що найбільшого розповсюдження в силу своїх аналітичних можливостей отримали інтегровані бухгалтерські та управлінські інформаційні системи, які займають ліву частку на вітчизняному ринку. Сучасні типові інформаційні системи управління різними підприємствами мають інтегровані модулі управління фінансовими ресурсами. Проте більшість цих модулів є типовими розробками і не дають можливості автоматизувати процеси прийняття управлінських рішень.

Для реалізації ефективної експлуатації інформаційних систем на підприємствах України треба ще на рівні проектування систем закладати в них можливості автоматизації вирішення найбільш складних завдань управління (планування

і контроль фінансової діяльності підприємства) з урахуванням особливостей, що склалися, та існуючих проблем сучасної економіки. Рішення цих завдань ускладнюється також необхідністю мінімізації часу обробки даних, формування планів реалізації фінансової діяльності підприємства і вибору оптимального за показниками варіанта.

Побудовано структурну модель інформаційної системи стратегічного та оперативного моніторингу розвитку галузей національного господарства.

Визначено структуру модулю моніторингу в складі інформаційної системи моніторингу розвитку галузей національного господарства. Найважливішим у запропонованому модулі є підмодуль оцінювання та аналітики, який включає систему оцінювання показників, результуючі оцінки, оцінку та аналіз відхилень. Обов'язковою умовою ефективного моніторингу є зберігання поточної фінансової звітності, обраних коефіцієнтів, отриманих оцінок, результатів аналізу та рекомендацій.

Список використаних джерел:

1. Галіцин В.К. Моделі та технології систем моніторингу в економіці : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.03.02 / В.К. Галіцин ; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2001. – 31 с.
2. Морозов О.О. Сучасні інформаційні технології в сучасній системі моніторингу соціально-економічного розвитку регіону / О.О. Морозов // Економіка. Управління. Інновації. – 2010. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2010_1_17.
3. Пурський О.І. Врахування особливостей регіонального розвитку в інформаційній системі соціально-економічного моніторингу / О.І. Пурський, І.О. Мороз, К.Р. Гринченко // Системи обробки інформації. – 2012. – Вип. 3(1). – С. 104–106.
4. Пурський О.І. Основні положення організації моніторингу соціально-економічного розвитку регіону на основі інформаційних технологій / О.І. Пурський, І.О. Мороз // Економіка. Фінанси. Право. – 2013. – № 8. – С. 11–14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfipr_2013_8_5.
5. Живко З.Б. Теоретические основы формирования системы экономической безопасности предприятия / З.Б. Живко // Научный диалог. Экономика. Право. Политология. – 2013. – № 7(19). – С. 26–40.
6. Живко З.Б. Формування структурної моделі системи економічної безпеки підприємства в контексті контррозвідки / З.Б. Живко // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2013. – Т. 18. – Вип. 1/1. – С. 116–119.
7. Мыслик С.И. Моделирование процесса мониторинга экономической безопасности промышленного предприятия и его информационное обеспечение / Е.В. Афанасьев, С.И. Мыслик // Экономика. Управление. Право. – 2014. – № 3(51). – С. 4–7.
8. Кривцов А.Ю. Аналіз застосування надійних Web-сервісів для реалізації гарантоздатних економічних експертних систем / А.Ю. Кривцов, С.В. Гонтовий // Радіоелектронні і комп'ютерні системи. – 2012. – № 5. – С. 28–32 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/recs_2012_5_6.

Ащаулов В. В.

ГВУЗ «Криворожский национальный университет»

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СИСТЕМЕ МОНИТОРИНГА ОТРАСЛЕЙ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Резюме

Представлены основные результаты исследования функционирования системы мониторинга в экономике на базе информационных технологий. Построена структурная модель информационной системы стратегического и оперативного мониторинга развития отраслей национального хозяйства. Определена структура модуля мониторинга в составе информационной системы мониторинга развития отраслей национального хозяйства.

Ключевые слова: мониторинг, модель, алгоритм, технология, информация, информационные технологии.

Aschaulov V. V.

SHHE «Kryvyi Rih National University»

INFORMATION TECHNOLOGY IN ECONOMIC SECTOR MONITORING SYSTEM OF NATIONAL ECONOMY

Summary

The article presents the main results of the study on the functioning of the monitoring system in the economy based on information technology. Structural model of information system of strategic and operational economic sector monitoring of the national economy is built. The structure of the monitoring module as a part of the information system of monitoring of the national economy is identified.

Keywords: monitoring, model, algorithm, technology, information, information technology.

УДК 338.432

Буринська О. І.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ОСОБЛИВОСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТА ЙОГО СКЛАДНИКІВ
В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті узагальнено теоретичні підходи до особливостей концепції сталого розвитку в аграрному секторі національної економіки. Описано основний зв'язок між аграрним сектором, суспільством та довкіллям. Виокремлено характеристики сталого розвитку в аграрному секторі та зв'язок між його економічною, соціальною та екологічною складниками з урахуванням основних завдань, виконання яких необхідне задля забезпечення балансу між поколіннями.

Ключові слова: сталий розвиток, аграрний сектор, складники сталого розвитку в аграрному секторі, зв'язок між складниками сталого розвитку в аграрному секторі, Спільна аграрна політика.

Постановка проблеми. Сучасні умови існування людства невинно пов'язані з подоланням низки кризових явищ, які стали наслідком антропогенного впливу на довкілля. Споконвіку суспільство використовувало довкілля як основний засіб існування. Проте така «споживацька» поведінка поставила нові виклики, такі як екологічна катастрофа, зниження рівня добробуту, бідність, фінансові кризи тощо. Виникла необхідність у формуванні нової світоглядної ідеології, яка б об'єднала заходи, спрямовані на покращення всіх сфер людської життєдіяльності (економічної, соціальної та екологічної). Ідеї для досягнення цих цілей об'єднали політики, науковці та громадськість у концепції сталого розвитку для того, щоб на міжнародному рівні вирішувати гострі проблеми людства, знайшовши баланс між інтересами теперішніх та майбутніх поколінь.

Оскільки ідейні постулати сталого розвитку мають комплексний та всеосяжний характер, на нашу думку, для вирішення проблем необхідно подолати виклики в окремих сферах суспільних відносин. Так, рівень розвитку аграрного сектора завжди мав визначальне значення у структурі національної економіки. Пріоритетність розвитку аграрного сектора в суспільних відносинах пояснюється величезним потенціалом та наявністю суттєвих резервів. Незважаючи на високий рівень ризику, притаманний аграрному сектору, наприклад, через кліматичні умови, саме в ньому формується соціально-економічний рівень життя населення [1]. Тому імплементація ідейних постулат сталого розвитку в аграрний сектор національної економіки можна вважати актуальним питанням сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концепція сталого розвитку стала темою численних дискусій не лише на політичній арені, а й у працях вітчизняних та закордонних науковців. Особливе місце в науковому доробку займає дослідження сталого розвитку аграрного сектора таких вчених, як М. Аптебі, М. Бейнасі, О. Бородіна, Н. Куркіна, С. Красовіж, В. Лег, Ю. Лопатинський, Л. Меленсе, Л. Мельник, А. Мижко, Г. Мюрдаль, О. Попова, М. Станіжевська та інші. Проте предметом для подальших досліджень залишається забезпечення сталого розвитку в аграрному секторі національної економіки.

Метою статті є узагальнення теоретичних підходів до аналізу особливостей сталого розвитку в аграрному секторі економіки та визначення основних зв'язків між його складниками.

Виклад основного матеріалу дослідження. У третьому тисячолітті розуміння сталого розвитку суттєво змінилося. Сталий розвиток у

сучасному світовому сприйнятті стосується не лише питань розвитку економіки й збереження довкілля, більшою мірою воно має соціальний вимір – рівень задоволення соціальних потреб громад, вирішення проблем соціальної безпеки та соціальної політики. Проблема задоволення соціальних проблем у контексті сталого розвитку зображає сутність багатьох сфер економіки [2, с. 37]. На думку Г. Мюрдаля, результат боротьби за сталий довгостроковий розвиток буде вирішуватися саме в аграрному секторі [3, с. 12]. Тому концепція сталого розвитку має винятково важливе значення для ефективного функціонування аграрного сектора національної економіки. Цьому сприяють декілька основних факторів. По-перше, сільськогосподарські виробники є основними споживачами природних ресурсів (ґрунту, фізичного простору тощо). По-друге, сільське господарство відіграє важливу роль у взаємодії між розвитком цивілізації і навколишнього середовища. По-третє, аграрний сектор, у принципі, багатофункціональний: він продукує їжу (так він забезпечує пріоритетні потреби суспільства), а також непродовольчі товари (субституючи невідновлювані природні ресурси, які закінчуються). По-четверте, він робить значний внесок у життєздатність сільських територій [4, с. 38]. Отже, аграрний сектор розглядається як технології, що характеризує фундаментальний зв'язок між суспільством та довкіллям (див. рис. 1). Тому аграрний сектор потрібно розглядати як генератор й одержувач стимулів для змін.

У сучасній науковій літературі набули широкого поширення такі терміни: аграрна сфера, аграрний сектор, сільський сектор. Ці категорії призначені для зображення поєднання територіального та галузевого аспекту в розрізі соціально-виробничих та екологічних функцій. Якщо не вдаватися до детального визначення цих понять, то можна зазначити, що зазначені терміни зображають систему, яка характеризується наявністю базової галузі, навколо якої формується певне середовище, а саме сільське, що зумовлює специфіку її суспільних функцій, рівня, умов, способу життя населення. Так, галузевий аспект переважає під час використання дефініцій аграрний сектор, аграрна сфера, а територіальний – сільський сектор, сільська сфера [5, с. 39], з чим ми погоджуємося.

Сталий розвиток в аграрному секторі визначається як інтегрована система виробничої практики рослинництва й тваринництва, що має додаткові характеристики в довгостроковій перспективі:

– задовольнити суспільство харчовими продуктами;

– знизити рівень забруднення навколишнього середовища та підвищити якість природних ресурсів, від яких залежить сільськогосподарське виробництво;

– забезпечити найбільш ефективно використання невідновлюваних і внутрішньогосподарських ресурсів;

– підтримувати економічну життєздатність аграрного виробництва;

– підвищити якість життя для фермерів і суспільства в цілому [7].

Таке трактування вважаємо концептуальним.

У визначеннях сталого розвитку, зокрема аграрного, сформульованих у матеріалах сесії Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (ФАО) в Римі в 1996 р., зазначається, що головним завданням Програми сталого сільського господарства та сільського розвитку є підвищення рівня виробництва харчових продуктів та забезпечення продовольчої безпеки. Для вирішення цього завдання необхідно підтримувати освітні ініціативи, стимулювати використання економічних інновацій і сприяти розвитку нових технологій, забезпечуючи в такий спосіб стабільний доступ до харчових продуктів відповідно до потреби людини в поживних елементах; доступ до них для бідних груп; розвиток товарного виробництва; скорочення безробіття та підвищення рівня доходів з метою боротьби з бідністю; управління природними ресурсами та захист довкілля [8].

Згідно з визначенням Балтійського Порядку денного-21 (Agenda 21), сталий розвиток сільського господарства – це виробництво високоякісних харчових продуктів та інших сільськогосподарських продуктів і сільськогосподарських послуг в довгостроковій перспективі, беручи до уваги соціальну та економічну структури таким чином, щоб були збережені відновлювані й невідновлювальні ресурси [9], що пов'язано з попередніми підходами.

На нашу думку, враховуючи системний підхід, сталий розвиток аграрного сектора можна визначити як процес динамічного переходу цього сектора національної економіки на новий, якісний рівень функціонування, характерними рисами якого є економічна обґрунтованість, екологічна безпека й соціальна спрямованість з метою забезпечення потреб у продовольстві та підвищення якості життя сільського населення під час дії різних факторів.

Основні тенденції в галузі сільського господарства та аграрного виробництва задають країни – члени ЄС. Для об'єднання зусиль у подоланні спільних проблем проводиться Спільна аграрна політика (САП). З огляду врегулювання нагальних проблем важливим є документ «Спільна аграрна політика до 2020 року: продовольство, природні ресурси та територіальні зміни – виклики майбутнього», оприлюднений Комісією Європейського Парламенту в листопаді 2010 р. Згідно із цим документом, цілями САП до 2020 р. є:

1. Життєздатне виробництво харчових продуктів.

2. Стале управління природними ресурсами й боротьба зі зміною клімату.

3. Збалансований територіальний розвиток [10].

Для того, щоб забезпечити якісний результат виконання певних цілей, необхідно приймати рішення на транснаціональному рівні, наприклад, під час формування політики та комплексу заходів щодо змін клімату, управлінням водними ресурсами та біорізноманіттям тощо. З метою забезпечення такого підходу необхідно враховувати характеристики сталого розвитку в аграрному секторі:

– досягнення цілей відбувається на основі екологічних циклів та забезпечення низького рівня забруднення;

– гарантування того, що основні потреби в харчуванні нинішнього й майбутніх поколінь, якісно та кількісно, будуть виконані через забезпечення основними сільськогосподарськими продуктами;

– забезпечення тривалої зайнятості, достатніх доходів, гідного життя й умов праці для зайнятих у сільськогосподарському виробництві;

– підтримує й підсилює виробничий потенціал бази природних ресурсів у цілому, а також регенеративну здатність поновлюваних джерел;

– зміцнює самозабезпеченість фермерських господарств [11, с. 293–303].

Окремо можна виділити такі особливості аграрного сектора у структурі національної економіки:

1. Раціональне використання сільськогосподарського простору й підтримка виробничого потенціалу ґрунтів.

2. Забезпечення продовольчої самодостатності країни.

3. Виробництво безпечних харчових продуктів.

4. Виробництво очікуваного рівня сировини.

5. Зниження рівня або усунення загроз довкіллю з метою збереження біорізноманіття.

6. Отримання належного рівня доходу в аграрному секторі, що забезпечить отримання коштів для модернізації та розвитку [12, с. 23–40].

Отже, сталий розвиток в аграрному секторі є довгостроковим процесом, який забезпечує виробництво безпечних харчових продуктів і зберігає невідновлювальні ресурси, не забруднюючи навколишнє середовище. Тому основними завданнями, виконання яких необхідне для забезпечення сталого розвитку в аграрному секторі, є:

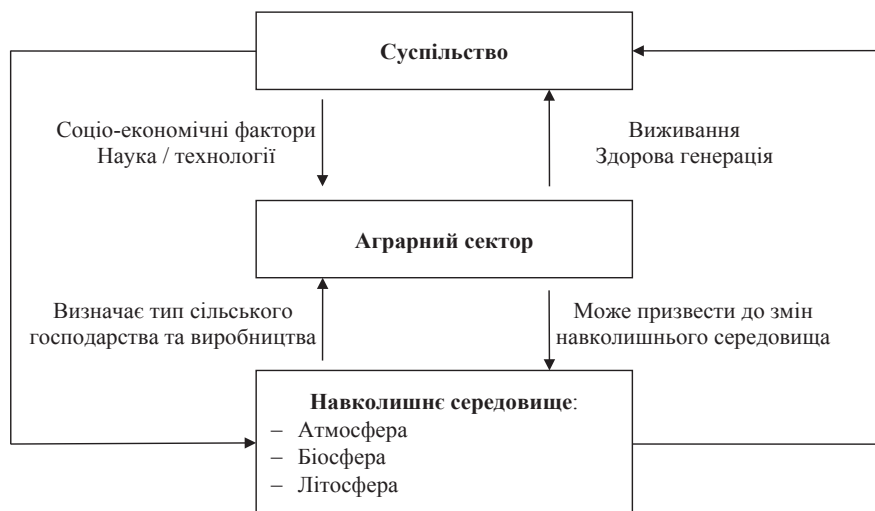


Рис. 1. Основний зв'язок між аграрним сектором, суспільством та навколишнім середовищем

Джерело: побудовано автором на основі [6, с. 5]

1. Забезпечення високого рівня життя для виробників сільськогосподарської продукції. Це означає, що виробництво насамперед повинне бути економічно вигідним та соціально справедливим.

2. Використання таких методів виробництва, які не зумовлюють деградацію навколишнього середовища й не забруднюють поверхневі та підземні води в результаті надмірного використання добрив і засобів захисту рослин. Ці методи також не повинні приводити до ерозії й негативно впливати на навколишнє середовище та біорізноманіття.

3. Збереження традиційних сільських громад і звичаїв – справедливий дохід фермера буде забезпечувати підтримку своєї родини та подальшу господарську діяльність. Це буде основою для продовження родинної справи наступними поколіннями. Тому традиція зберігається й розвивається [13, с. 87–105].

Отже, феномен сталого розвитку насамперед охоплює три складові частини: економічну, соціальну та екологічну. З одного боку, в аграрному секторі вони є окремо визначеними й певною мірою можуть доповнювати одна одну. З іншого – існують певні неузгодженості. Ціни вхідних ресурсів та вихідних матеріалів не враховують вартість навколишнього середовища, а суб'єкти господарської діяльності впливають на шкідливі екологічні екстерналиї через недостатнє знання про взаємозв'язок їх діяльності й навколишнього середовища та використання природних ресурсів. З огляду сталого розвитку в аграрному секторі як системи, його можна розглядати як процес, в якому попит на вихідну продукцію – харчові продукти, сировину та зручності сільських територій – формується з урахуванням використання методів ведення сільського господарства, які є економічно ефективними, екологічно та соціально прийнятними [14, с. 39–71]. Так, економічний аспект пов'язаний з можливістю підтримки достатнього потенціалу виробничих потужностей для задоволення поточних і майбутніх потреб у продовольстві шляхом ефективного викорис-

тання ресурсів (забезпечення такого технологічного процесу, який дасть змогу отримати максимальну віддачу від набору входів у виробничу систему). Це означає, що аграрний сектор здатний реагувати на зміну споживчого попиту та проблеми технологічних розробок. Водночас фермери повинні враховувати потреби людей, дикої природи та ландшафту.

Екологічний аспект пов'язаний з можливістю підтримання достатньої кількості природних ресурсів (особливо землі і води) разом зі зниженням шкідливих екологічних наслідків сільськогосподарської діяльності. З одного боку, сільське господарство може призвести до ерозії ґрунту, підкислення, евтрофікації, висихання, забруднення води та повітря. Це приводить до утворення парникових газів, втрати природного середовища існування, біорізноманіття та ландшафтних особливостей. З іншого – аграрний сектор може сприяти збереженню навколишнього середовища, наприклад, забезпечувати поглинання вуглецю, що буде здійснювати підтримку природного середовища проживання, біорізноманіття та ландшафтів. Чимало із цих ефектів можна визначити як специфічні активи [15, с. 23–28], що актуально й для нашої країни.

Соціальний складник охоплює різні елементи. По-перше, це стосується інституційного середовища, яке описує правила гри в суспільстві. Воно містить формальні й неформальні правила або елементи, такі як мотивація, довіра, прихильність, цінності та норми або загальні кодекси поведінки в суспільстві, зміни в пріоритетах споживачів. Ці елементи впливають на стабільність соціально-культурної системи, необхідність широкої участі громадськості в прийнятті рішень про етичні аспекти виробництва харчових продуктів, продовольчу безпеку та охорону довкілля. По-друге, це стосується таких елементів, як справедливість і рівність у розподілі доходів (в аграрному секторі, а також між різними секторами національної економіки), справедливі ціни на харчові продукти,

ресурси, забезпечення балансу рівних можливостей для сільського та міського населення [16, с. 10], що дуже важливо для України зі значною часткою сільського населення та нижчим рівнем його економічного та соціального добробуту.

На нашу думку, аграрний сектор, який процвітає та економічно ефективний, здатний стимулювати інвестиції в екологічно чисті технології виробництва. Це дасть змогу мати знання і стимул, щоб підтримувати свою ресурсну базу. Крім того, аграрний сектор буде отримувати максимальну віддачу від наявних ресурсів, формування цін сільськогосподарської продукції, що містить витрати на їх виробництво та сприятиме підтримці продовольчих цін на низькому рівні. Сталий аграрний сектор і низькі ціни на продукцію є позитивними для соціальної складової частини. Узагальнити та зобразити взаємозв'язки наведеного можна за допомогою рис. 2.

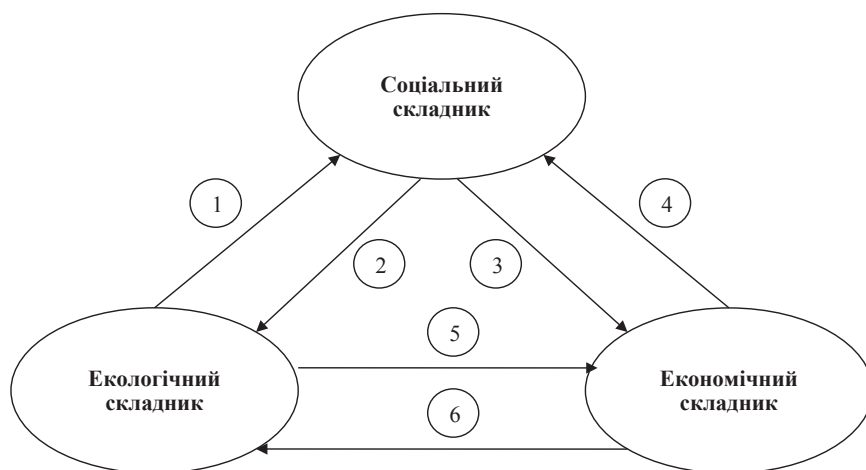


Рис. 2. Зв'язок між економічною, соціальною та екологічною складовими частинами сталого розвитку в аграрному секторі

Умовні позначення: 1 – екологічні наслідки діяльності аграрного сектора на життя та працю людей, дику природу, ландшафтні умови і можливості для відпочинку; 2 – тиск на екологічні ресурси в сільському господарстві, попит споживачів на екологічні товари; 3 – вплив інституційного середовища на процес сільськогосподарського виробництва; 4 – розподіл доходів, забезпечення можливостей працевлаштування сільського населення, ціни на продукти харчування; 5 – ефективне використання природних ресурсів, необхідних в аграрному секторі; 6 – покращення умов використання екологічних ресурсів, інвестиції в охорону навколишнього середовища, дикої природи та збереження ландшафту.

Джерело: побудовано автором на основі [15, с. 25]

Не зайвим буде зауважити, що між екологічною, економічною та соціальною складовою частинами сталого розвитку існують функціональні зв'язки та взаємозалежність. Ці зв'язки й визначають коеволюцію складників. Така коеволюція формує залежність між економічним розвитком, з одного боку, та екологічним та соціальним прогресом – з іншого. Натомість зворотній зв'язок полягає в забезпеченні основних імпульсів для економічного зростання, що формуються екологічною та соціальною сферами [8, с. 29]. Характерними рисами такої коеволюції є низка суперечностей, протиріччя, подолання яких так необхідне для подальшого гармонійного розвитку суспільства. Так, симбіоз зазначених цілей і подолання перешкод формує ідейний складник сталого розвитку з її утопічними рисами, з одного боку, та необхідну й безкомпромисну умову існування людства – з іншого.

У центрі дослідження аграрного сектора національної економіки на сучасному етапі виокремлюють визначення основних напрямів та обґрунтування забезпечення сталого розвитку, яке б дало змогу повною мірою наблизитися до реалізації головних цілей цієї концепції. Проте для розвитку підприємств аграрного сектора та сільських територій у цілому потрібно забезпечити такі умови:

- формування стратегії розвитку сільського господарства з врахуванням реальних потреб суспільства та наявного ресурсного потенціалу;
- врахування основних характеристик ресурсного потенціалу аграрної галузі шляхом визначення сильних та слабких сторін;

– ефективна співпраця між суб'єктами господарювання;

– дієве управління розвитком господарської структури, зоною компетенції якої можна вважати продовольче забезпечення, екологічний та соціальний розвиток сільської місцевості [18].

Згідно із загальноприйнятими принципами сталого розвитку, пріоритетність в аграрному секторі та його розвитку повинна бути сформована на засадах гнучкості й адаптивності до постійно змінюваних умов навколишнього середовища з формуванням екологічної відповідальності суб'єктів господарювання та суспільства зокрема; раціональному використанні природних ресурсів, що забезпечить конкурентну перевагу; застосуванні кращих сучасних практик ведення сільського господарства; залучення до навчання та формування світоглядної позиції з метою забезпечення поступового руху в напрямі імплементації постулат сталого розвитку.

Висновки. Отже, сталий розвиток досягається, якщо протягом тривалого часу забезпечується в єдності та взаємодії відтворення виробничого потенціалу, людських ресурсів та природного середовища. Головним у сталості аграрного сектора та його окремих галузей є врахування та коригування впливів зовнішніх і внутрішніх факторів, а також врахування збалансування його складників. Тому сталий розвиток варто сприймати не лише як можливість подолання негативних наслідків господарювання, а й як ключ до найефективнішого використання потенціалу аграрного сектора.

Список використаних джерел:

1. Лопатинський Ю. Сталий розвиток аграрного сектора національної економіки у контексті євроінтеграції / Ю. Лопатинський. // Науковий вісник Чернівецького університету. Економіка. – 2015. – Вип. 730–731. – С. 17–20.
2. Соціоекономічний розвиток сільського господарства і села: сучасний вимір / [О. Бородіна, І. Прокопа, В. Юрчишин та ін.]; за ред. О. Бородіної; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. – К., 2012. – 320 с.
3. Zegar J. Sustainability of private farms in the light of selected criteria / J. Zegar, W. Wrzaszcz // Sustainable agriculture – selected papers. – 2007. – № 61.1. – P. 38–94.
4. Попова О. Сталий розвиток агросфери України: політика і механізми / О. Попова // НАН України; Ін-т екон. та прогноз. НАН України. – К., 2009. – 352 с.
5. Behnassi M. Science, Policy and Politics of Modern Agricultural System / M. Behnassi, A. Shabbir. – New York: Springer Verlag, 2014. – 379 p.
6. Food, agriculture, conservation and trade act. – US Congress Papers, Title XVI, Research, Subtitle A, Section, 1990. – 1602 p.
7. Promoting Sustainable Agriculture and rural development: Agenda 21. – Rome: FAO, 1996. – Chapter 14.
8. An Agenda 21 for the Baltic Sea Region Baltic 21 Adopted at the 7th Ministerial Session of the Council of the Baltic Sea States. – Nyborg, 1998. – June 22–23.
9. Communication From The Commission To The European Parliament, The Council, The European Economic And Social Committee And The Committee Of The Regions The CAP towards 2020: Meeting the food, natural resources and territorial challenges of the future. – Brussels, 2010. – 672 p.
10. Appleby M. Sustainable agriculture is humane, humane agriculture is sustainable / M. Appleby // Journal of Agricultural and Environmental Ethics. – 2005. – № 18. – P. 293–303.
11. Krasowicz S. Cechy rolnictwa zrywnowaionego / S. Krasowicz // Koncepcja badac nad rolnictwem poiecznie zrywnowaionym. – Dziai Wydawnictw IERiGi, 2005. – 157 p.
12. Staniszewska M. Rolnictwo zrywnowaione a rozwij polskiego rolnictwa i wsi / M. Staniszewska // Koncepcja badac nad rolnictwem poiecznie zrywnowaionym, Dziai Wydawnictw IERiGi. – P. 87–105.
13. Myczko A. Dostowanie gospodarstw rolnych do wymagan dobrostanu zwierzat I cross-compliance w zakresie srodkow trwalych / A. Myczko // Z badan nad rolnictwem spolecznie zrywnowazonym. – 2008. – № 5. – 135 p.
14. Melece L. Sustainable rural development: some agri environmental issues in Latvia / L. Melece, T. Zaharova // Human Resources: The Main Factor of Regional Development. – 2010. – № 3. – С. 23–28.
15. Legg W. Sustainable Agriculture: An Economic Perspective / W. Legg // OECD, Conference in the UK on sustainable agriculture. – 1999. – 10 p.
16. Мельник Л. Социально-экономический потенциал устойчивого развития / Л. Мельник, Л. Хенс. – Сумы: Университетская книга, 2007. – 1120 с.
17. Куркина Н. Организационно-экономический механизм развития системы продовольственного обеспечения (теория, методология, практика): автореф. дис. ... докт. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Н. Куркина. – М., 2010. – 42 с.

Буринская О. И.

Черновицкий национальный университет имени Юрия Федыковича

ОСОБЕННОСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ И ЕГО СОСТАВЛЯЮЩИХ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Резюме

В статье обобщены теоретические подходы относительно особенностей концепции устойчивого развития в аграрном секторе национальной экономики. Описана основная связь между аграрным сектором, обществом и окружающей средой. Выделены характеристики устойчивого развития в аграрном секторе и связь между его экономической, социальной и экологической составляющими с учетом основных задач, выполнение которых возложено для обеспечения баланса между поколениями.

Ключевые слова: устойчивое развитие, аграрный сектор, составляющие устойчивого развития в аграрном секторе, связь между составляющими устойчивого развития в аграрном секторе, Общая сельскохозяйственная политика.

Burynska O. I.

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

FEATURES OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND ITS COMPONENTS IN AGRICULTURAL SECTOR OF NATIONAL ECONOMY

Summary

The article summarizes the theoretical approaches to the features of sustainable development in the agricultural sector of the national economy. We describe the basic relationship between the agricultural sector, society and the environment. In the article is determined the characteristics of sustainable development in the agricultural sector and the relationship between the economic, social and environmental components, taking into account the major challenges, which put performance to ensure a balance between the generations.

Keywords: sustainable development, agricultural sector, components of sustainable development in agricultural sector, connection between components of sustainable development in agricultural sector, Common Agricultural Policy.

УДК 330.341.1

Вакуліч А. М.

Український державний хіміко-технологічний університет

ФОРМУВАННЯ БІОЕКОНОМІКИ — ШЛЯХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті визначено, що одним із факторів підвищення інноваційності економіки є використання біотехнологій. Показано вплив біотехнологій на розвиток світової економіки. Досліджено передумови, які склались у країні для виникнення біоіндустрії. Базуючись на потенційних можливостях України, запропоновано напрями впровадження інноваційних біотехнологій для формування власної біоекономіки.

Ключові слова: інноваційний розвиток, інвестиції, біоекономіка, біоіндустрія, біопродукти.

Постановка проблеми. Успішний розвиток національної економіки залежить від спроможності своєчасного впровадження інноваційних технологій, на базі яких у майбутньому можуть бути сформовані нові крапки економічного росту. Такі технології належать до критичних. У XXI ст. біотехнологію відносять до переліку критичних технологій. Реалізація біотехнологічних виробництв у різних галузях економіки впливає на виникнення таких термінів, як біопромисловість, біоіндустрія, біоекономіка. Як показує досвід інших країн, формування біоіндустрії є одним із драйверів росту, що дає економіці країни змогу перейти на інший якісний рівень.

В Україні продукція, яка виробляється біотехнологічними способами має незначну частку, а виробництво біопродуктів не отримало необхідного розвитку. Але в країні існує потенціал для формування біоіндустрії на базі різних галузей, тому необхідно визначити:

- в яких сегментах економіки необхідно стимулювати розвиток біотехнології;
- які заходи потрібно здійснити на рівні держави для формування та розвитку вітчизняної біоекономіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інноваційного розвитку вітчизняної економіки висвітлено в сучасних дослідженнях різних науковців. Особливості використання інноваційного потенціалу промисловості України розглянуто в працях О. Амоши [1, с. 29–31]. Пріоритетні напрями інвестиційного забезпечення інноваційної політики промислових підприємств розглянуті в монографії Т. Логутової [2, с. 221–223, с. 228]. Л. Телишевська розглядає умови активізації інноваційної діяльності [3, с. 88]. Питання інноваційно-маркетингової моделі розвитку осмислено в роботі В. Дубницького [4, с. 111]. Аналіз наукових праць, присвячені питанням інноваційного розвитку вітчизняної економіки, дає підстави стверджувати про актуальність обраного напрямку

Буринская О. И.

Черновицкий национальный университет имени Юрия Федыковича

ОСОБЕННОСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ И ЕГО СОСТАВЛЯЮЩИХ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Резюме

В статье обобщены теоретические подходы относительно особенностей концепции устойчивого развития в аграрном секторе национальной экономики. Описана основная связь между аграрным сектором, обществом и окружающей средой. Выделены характеристики устойчивого развития в аграрном секторе и связь между его экономической, социальной и экологической составляющими с учетом основных задач, выполнение которых возложено для обеспечения баланса между поколениями.

Ключевые слова: устойчивое развитие, аграрный сектор, составляющие устойчивого развития в аграрном секторе, связь между составляющими устойчивого развития в аграрном секторе, Общая сельскохозяйственная политика.

Burynska O. I.

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

FEATURES OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND ITS COMPONENTS IN AGRICULTURAL SECTOR OF NATIONAL ECONOMY

Summary

The article summarizes the theoretical approaches to the features of sustainable development in the agricultural sector of the national economy. We describe the basic relationship between the agricultural sector, society and the environment. In the article is determined the characteristics of sustainable development in the agricultural sector and the relationship between the economic, social and environmental components, taking into account the major challenges, which put performance to ensure a balance between the generations.

Keywords: sustainable development, agricultural sector, components of sustainable development in agricultural sector, connection between components of sustainable development in agricultural sector, Common Agricultural Policy.

УДК 330.341.1

Вакуліч А. М.

Український державний хіміко-технологічний університет

ФОРМУВАННЯ БІОЕКОНОМІКИ – ШЛЯХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті визначено, що одним із факторів підвищення інноваційності економіки є використання біотехнологій. Показано вплив біотехнологій на розвиток світової економіки. Досліджено передумови, які склались у країні для виникнення біоіндустрії. Базуючись на потенційних можливостях України, запропоновано напрями впровадження інноваційних біотехнологій для формування власної біоекономіки.

Ключові слова: інноваційний розвиток, інвестиції, біоекономіка, біоіндустрія, біопродукти.

Постановка проблеми. Успішний розвиток національної економіки залежить від спроможності своєчасного впровадження інноваційних технологій, на базі яких у майбутньому можуть бути сформовані нові крапки економічного росту. Такі технології належать до критичних. У XXI ст. біотехнологію відносять до переліку критичних технологій. Реалізація біотехнологічних виробництв у різних галузях економіки впливає на виникнення таких термінів, як біопромисловість, біоіндустрія, біоекономіка. Як показує досвід інших країн, формування біоіндустрії є одним із драйверів росту, що дає економіці країни змогу перейти на інший якісний рівень.

В Україні продукція, яка виробляється біотехнологічними способами має незначну частку, а виробництво біопродуктів не отримало необхідного розвитку. Але в країні існує потенціал для формування біоіндустрії на базі різних галузей, тому необхідно визначити:

- в яких сегментах економіки необхідно стимулювати розвиток біотехнології;
- які заходи потрібно здійснити на рівні держави для формування та розвитку вітчизняної біоекономіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інноваційного розвитку вітчизняної економіки висвітлено в сучасних дослідженнях різних науковців. Особливості використання інноваційного потенціалу промисловості України розглянуто в працях О. Амоши [1, с. 29–31]. Пріоритетні напрями інвестиційного забезпечення інноваційної політики промислових підприємств розглянуті в монографії Т. Логутової [2, с. 221–223, с. 228]. Л. Телишевська розглядає умови активізації інноваційної діяльності [3, с. 88]. Питання інноваційно-маркетингової моделі розвитку осмислено в роботі В. Дубницького [4, с. 111]. Аналіз наукових праць, присвячених питанням інноваційного розвитку вітчизняної економіки, дає підстави стверджувати про актуальність обраного напрямку

дослідження як у теоретичному, так і практичному аспектах.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Складна політично-економічна ситуація, яка виникла в Україні в 2014 р., привела до переформатування економіки. Наслідки цих процесів пов'язані з втратою низки підгалузей машинобудування, вугільної промисловості, хімічної галузі. На зовнішньому ринку українські товари представлені лише в сировинних та низькотехнологічних сегментах, а внутрішній ринок суттєво залежить від коливань зовнішньої кон'юнктури.

Оцінюючи всі процеси, що відбуваються в економіці країни, виникає потреба у визначенні пріоритетних напрямів розвитку вітчизняної економіки у складних сучасних умовах. Здійснити це можливо на базі аналізу тенденцій, які відбуваються в економіках країн з інноваційним складником.

Розвиток економіки інноваційним шляхом пов'язують з такими технологіями: нанотехнології, інформаційні технології та біотехнології. В Україні за останні 20 років відбувалось суттєве впровадження інформаційних технологій. Сфера біотехнологій, яка має широкий спектр використання й величезні ринки збуту, поки що не отримала достатнього імпульсу для розвитку. На наш погляд, актуальним питанням є пошук шляхів розвитку біотехнологічних виробництв у різних секторах української промисловості. Визначення напрямів формування біоекономіки та реалізація їх у виробництві сприятиме підвищенню рівня інноваційності вітчизняної економіки.

Мета статті – виявити пріоритетні напрями формування та розвитку біотехнологій у промисловості України, обґрунтувати можливість впровадження біотехнологічних виробництв в сучасних умовах, визначити фактори, які впливають на формування вітчизняної біоекономіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Можливості біотехнологій на сучасному етапі дають змогу віднести її до драйверів росту національних економік. Таке твердження базується на

аналітичних даних розвитку біотехнологій у розвинених країнах.

Світовий ринок біотехнологічної продукції в 2004 р. оцінювався в 40 млрд дол. США, тоді як у 2010 р. він становив 2 трлн дол. США [5, с. 3]. Необхідно відмітити, що в період першої світової кризи (2008 р.) біотехнологічне виробництво було одним із тих сегментів, де спостерігалось зростання обсягів інвестицій. Так, у цей період інвестиції в біотехнологічний сектор економіки США становив рекордний розмір – 65,2 млрд дол. США. До світових лідерів біоіндустрії належать: США – на частку біотехнологічної продукції припадає 42%, країни Євросоюзу – 22% продукції, Китай має частку 10% (див. рис. 1). Ці дані свідчать про те, що можливості біотехнології та широта використання зробили біоіндустрію важливим фактором розвитку національних економік для багатьох країн.

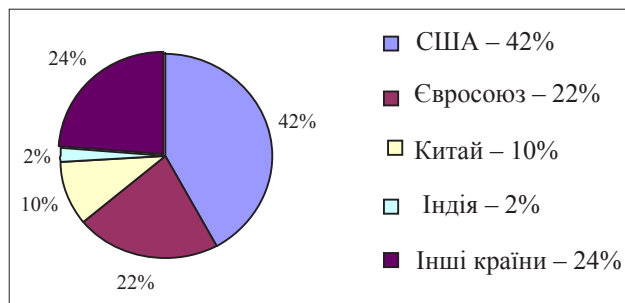


Рис. 1. Розподіл світового ринку біотехнологічної продукції

Рівень розвитку біоіндустрії в різних країнах світу наведено в табл. 1.

Зазначимо, що розвинені країни є не лише основними виробниками, а й головними користувачами біотехнологічної продукції. Це зумовлено тим, що біотехнологічна продукція виробляється з природної сировини й віднесена до екологічно-безпечних продуктів. Екобезпе́чність гарантує корисну дію продуктів для людини під час вжи-

Таблиця 1

Характеристика розвитку біоіндустрії в різних країнах світу

Країна	Чисельність біотехнологічних підприємств	Обсяги продажу біотехнологічної продукції, млрд дол. США	Основні показники розвитку
США	1 500	65	Великі обсяги галузевого фінансування, більша частка яких належить державі. Розвинена система профільних навчальних і дослідних закладів. Достатній досвід підприємницької діяльності та комерціалізації біотехнологічних розробок
Країни ЄС	1 700	13	Діє системна стратегія розвитку біотехнології, з метою її реалізації протягом останніх 10 років було витрачено понад 50 млрд євро. Фінансування відбувається як промисловими корпораціями, так і державою. Розвинена система фундаментальних досліджень. Європейська біоекономіка має приблизно обсяг ринку 1,5 млрд євро та зайнятість населення 22 млн осіб
Китай	900	10	Розвитку галузі сприяє стимулювальна політика держави в податковому, фінансовому й трудовому регулюванні. Основним сектором є біофармацевтика. Фінансування відбувається за допомогою державних програм. Зростає кількість профільних навчальних і дослідних закладів з підготовки фахівців. Наслідком цих заходів є щорічний приріст біоіндустрії 16–18%
Індія	330	2,5	Основний сектор – біофармацевтика. Країна є центром проведення клінічних досліджень. Має досвід у розвитку дослідницького аутсорсингу. Держава фінансує значну частину біотехнологічних НДДКР, насамперед для малого бізнесу
Бразилія	300	14	Проводить активну політику в галузі розвитку інновацій у сфері біотехнологій. Розроблено стратегію розвитку біопромисловості. Фінансування з боку держави індивідуальних розробок на невеликих підприємствах. Країна займає 2-ге місце у виробництві біоетанолу

вання, а також можливість легкої утилізації їх в природних умовах після споживання.

Поширення використання біотехнології у різних секторах промисловості зумовлено такими її особливостями:

- біотехнологічні методи належать до науко-містких, тому їх реалізація впливає на підвищення ефективності економіки;

- фундаментальні дослідження в біотехнологічному секторі можуть відразу знаходити практичне використання;

- біотехнологічні методи мають великі можливості під час використання природного розмаїття;

- біотехнологія базується на сировині рослинного походження, що дає можливість перейти від традиційних ресурсів до поновлювальних;

- використання природної сировини в біотехнологічних процесах дає змогу вирішувати екологічні питання, одним з яких є утилізація відходів споживання.

В Україні виробництво біопродуктів не отримало необхідного розвитку. Біотехнологічними способами отримують окремі види лікарських засобів, спирт і харчові продукти, що складає незначну частку в загальному обсязі продукції. Затримання країни у розвитку та впровадженні біотехнологій у різних галузях може привести до умов, коли країна стане споживачем на світовому технологічному ринку, а вітчизняна промисловість залишиться за межею сучасного технологічного укладу, який формується у світі останні 10–15 років. У найближчій перспективі це може привести до втрати низки промислових галузей, тому що конкурентні переваги виробництв будуть забезпечені дієвими біотехнологічними способами. Тому першочерговим завданням є визначення пріоритетних напрямів розвитку біоіндустрії з урахуванням передумов, які існують в Україні.

Важливим сегментом у формуванні біоіндустрії є біофармацевтика та біомедицина. Американська біофармацевтика щорічно випускає продукції на 25 млрд дол. США. За прогнозами експертів, до 2020 р. біопрепарати будуть формувати більше ніж 50% ринку лікарських препаратів. Розвиток біофармацевтики в нашій країні є стратегічно важливим, тому що в цьому сегменті імпорту перевищує 90% [6, с. 2]. Залежність від імпортованих постачань інсуліну, антибіотиків, вакцин та інших препаратів є небезпечною для держави, тому необхідно, перш за все, стимулювати появу власних виробництв вакцин для масової профілактики захворювань. Упровадження біофармацевтичних технологій має низку проблем: висока капіталомісткість та наукоємність розробок, відсутність вітчизняних розробок та фармацевтичного обладнання, більшість закордонних розробок є інноваційними й знаходяться під патентним захистом.

Ураховуючи технологічне відставання вітчизняної фармацевтичної галузі, необхідно забезпечити підтримку біофармацевтичного виробництва на рівні держави, обрати шлях створення виробництв з випуску біотехнологічних дженериків для заміщення імпортованої продукції.

Харчова біотехнологія пов'язана з виробництвом харчових продуктів, які характеризуються підвищеною поживною цінністю, створення продуктів функціонального призначення. Термін «функціональне харчування» використовується з 1990 р. Це поняття охоплює харчові продукти природного походження, які у разі постійного використання регулюють фізіологічні функції людини, біохімічні процеси та стан здоров'я людини. Най-

більша група продуктів функціонального призначення виробляється на основі кисломолочних продуктів. Позитивний вплив кисломолочної продукції на стан здоров'я людини було визначено великим ученим І. Мечниковим ще в 1907 р. На початку ХХІ ст. стали активно розробляти та використовувати композиції на базі кисломолочної продукції з біологічно активними добавками натурального походження. До складу таких продуктів входять біфідобактерії, олігосахариди, харчові волокна, білки рослинного походження, амінокислоти та інші корисні для здоров'я людей речовини. У 1997 р. у Японії 79 харчових продуктів були ліцензовані як продукти функціонального призначення, з них 52 у своєму складі мали біфідобактерії. У цьому ж році на європейському ринку було зафіксовано 107 найменувань харчових продуктів функціональної дії [7, с. 71, 75].

В інформаційному просторі постійно обговорюються питання корисного та збалансованого харчування. Особливу увагу приділяють продуктам, які у разі постійного вживання позитивно впливають на стан здоров'я людини, забезпечують лікувально-профілактичну дію та запобігають хронічним захворюванням. Обізнаність населення у питаннях збалансованого харчування впливає на формування попиту на продукти функціонального призначення. Одним із важливих завдань, яке стоїть перед вітчизняними виробниками молочної галузі, є впровадження біотехнологій зі створення продуктів функціональної дії. Для вирішення цього питання в країні існує достатньо передумов: вітчизняні розробки у сфері функціонального харчування, сировинна база, попит на продукцію.

Хімічна галузь України перебуває в дуже складній ситуації. Це пов'язано з тим, що основною сировиною є імпортовані нафта й газ. Більшість хімічних підприємств перебуває в тих регіонах, де протягом двох років йдуть бойові дії. Відновлення хімічної галузі та її розвиток може відбуватись на базі біотехнологій у таких напрямках:

- розробка технологій використання природної сировини для отримання високотехнологічних хімічних компонентів, що характеризуються екобезпечністю (біополімери);

- використання біологічних матеріалів (біокаталіз, ферментація) у хімічних процесах для отримання хімічних речовин.

Використання біотехнологій у хімічному виробництві може вплинути на підвищення рівня екологічної безпеки, інтенсифікацію виробничих процесів, отримання матеріалів з більш якісними екологічними властивостями. Крім того, можуть бути вирішені проблеми енергоефективності виробництва, зниженні обсяги відходів, що вплине на вирішення проблеми їх утилізації.

Багато можливостей для впровадження інновацій та росту ринку має виробництво біополімерів. Світовий ринок біополімерів у 2012 р. становив 1,5 млрд дол. США, в 2016 р. очікують, що ринок біополімерів досягне 4,14 млрд дол. США. Європейський підхід до розвитку виробництва біополімерів та їх споживання має чітко виражену екологічну направленість. До 70% загального обсягу ринку біополімерів становить сектор пакувальних біоматеріалів, які мають більше переваг перед традиційними матеріалами. У європейських країнах планують перевести до 20% хімічного виробництва на біосировину до 2020 р.

Головною перевагою розвитку біотехнології в хімічному секторі виробництва є наявність сировини вітчизняного походження. Україна є одним

Державні механізми впливу на формування біоекономіки

Механізми	Комплекс заходів, які необхідно реалізувати
Законотворча діяльність	Посилення екологічних вимог до продукції масового використання; впровадження нормативних актів, які визначають механізми комерціалізації біотехнологічних наукових розробок; створення нормативної бази для участі держави в державно-приватному партнерстві з метою реалізації інноваційних проектів
Фінансові стимули	Надання пільгових умов кредитування підприємствам, які використовують біотехнологічні методи; надання державних гарантій з інвестиційних кредитів, субвенцій на фінансування капітальних витрат на наукові розробки, субсидій для фінансування початкових витрат; формування держзамовлення на біопродукцію
Податкові стимули	Зниження ПДВ на соціальні види біотехнологічної продукції (фармацевтичні препарати); податкові пільги на прибуток для біовиробництва; податкові канікули для пілотних біотехнологічних проектів, введення механізму прискореної амортизації; скасування мита для трансферу технологій; уведення податку на утилізацію відходів і звільнення від такого податку виробників і користувачів біопродукції
Захист інтелектуальної власності	Створення нормативної бази в галузі патентного права, підвищення правового захисту інтелектуальних біотехнологічних розробок, які створені за бюджетні кошти

із крупних світових виробників зернової продукції. Так, більша частина експортної кукурудзи, яку поставляє країна на європейські ринки, використовується як сировина для біоіндустрії. Розвиток власного ринку біополімерів приведе до впровадження інноваційних технологій глибокої переробки рослинної сировини, забезпечить гарантований ринок збуту зернових та створення додаткових робочих місць, при цьому будуть вирішені питання екологічної безпеки, які виникають під час утилізації відходів упакування.

Наукові дослідження, спрямовані на заміну хімічної продукції на біопродукти, здійснювались в нашій країні протягом 30–20 років. На жаль, результати цих досліджень не мають комерційного застосування.

Виробництво біопалива в Україні не знайшло широкого застосування в промислових масштабах. У багатьох країнах світу виробництво біопалива набирає високих обертів, що знижує залежність країни від зовнішнього постачання енергоносіїв.

Аналіз ресурсних можливостей формуванні вітчизняного ринку біопалива показує, що країна має умови для реалізації інноваційних технологій: по-перше, в Україні є ринок власної сировини за конкурентоспроможними цінами; по-друге, українська наукова база має досвід і наукові розробки в отриманні біопалива з рослинної сировини та її відходів.

Однією з основних переваг України в розвитку біоіндустрії є забезпеченість поновлювальними сировинними ресурсами, зокрема зерновими. За останні 10 років в Україні суттєво зросли обсяги виробництва кукурудзи. Так, у 2012 р. валовий збір кукурудзи становив 20 922,3 тис. т, що в 2,8 раза більше, ніж у 2007 р. (7 421 тис. т) [8, с. 27]. Наша країна входить до п'ятірки світових експортерів кукурудзи та забезпечує 13% світового експорту. Але, як зауважили Р. Скупський та М. Волосюк, характерною ознакою аграрного виробництва є згортання інноваційних процесів [9, с. 152].

Поєднання аграрного виробництва з біоіндустрією дасть підстави для створення біотехнологічних кластерів. Таким чином, формування біоекономіки дасть змогу отримати синергетичний ефект, який проявиться в:

- новому використанні зернових культур власного походження;
- розширенні внутрішнього ринку споживання зернових;
- формуванні ринку інноваційної продукції з високою доданою вартістю на базі глибокої пере-

роблення зернових, яка не має антропогенного впливу на довкілля;

- підвищенні ефективності АПК;
- створенні нових робочих місць;
- розвитку депресивних регіонів країни.

Формування біоіндустрії в країні забезпечить стабільний внутрішній попит на зернові культури, що суттєво впливатиме на зниження ризиків від коливання світових цін на зернові.

Реалізація біотехнологічних виробництв зіштовхується з низкою системних проблем, серед яких:

- відсутність нормативно-законодавчої бази, що регулює розвиток біотехнологій;
- висока капіталомісткість проектів з впровадження біотехнологій. На фоні відсутності механізмів комерціалізації біотехнологічних розробок більшість підприємств не мають можливості фінансувати інвестиційні проекти з високою часткою витрат на дослідження;
- низька затребуваність наукових досліджень є основними причинами відсутності вітчизняних біотехнологічних розробок;
- проблеми підготовки наукових, виробничих та управлінських кадрів.

Механізми реалізації біотехнологій у виробництві насамперед пов'язані з державною підтримкою, що повинна мати системний підхід і реалізуватися через комплекс стимулів та механізмів державно-приватного партнерства (див. табл. 2).

Втілення наведених механізмів сприятиме підвищенню інвестиційної привабливості біотехнологічних проектів для приватного інвестора. Формування біоіндустрії в Україні забезпечить основу стійкого соціально-економічного розвитку країни, підвищення якості та рівня життя населення.

Висновки. Рівень інноваційності економіки країни залежить від використання критичних технологій, до яких належить біотехнологія. Розвиток біотехнологій у різних сферах виробництва є важливим фактором росту національних економік. У процесі формування біоекономіки в Україні необхідно, враховуючи досвід країн з розвинутою біоіндустрією, визначити пріоритетні напрями впровадження біотехнологій у виробництві.

Аналіз можливостей та передумов, які існують в нашій країні, дає змогу запропонувати впровадження біотехнологій у таких секторах економіки: фармацевтичне виробництво, хімічна галузь, виробництво харчових продуктів, виробництво біопалива, аграрний сектор промисловості. Споживання власної сировини для біотехнологічних виробництв відкриває нові можливості в аграрно-

промислового комплексу. Реалізація нових напрямів біотехнологічної переробки зернових з метою отримання інноваційної продукції вплине на зростання внутрішнього ринку зернових та втілення інноваційних біотехнологій у різних секторах вітчизняної економіки.

Формування біоекономіки буде залежить не лише від передумов, які склались в країні, необхідно також визначити системні проблеми, які

існують і негативно впливають на розвиток біотехнологій. Визначено, що подолання системних проблем в Україні можливо лише з використанням державних механізмів. Для прискореного розвитку біотехнологічних інновацій потрібно створити Державний біотехнологічний координаційно-аналітичний центр та фонд фінансування біотехнологічних досліджень, розробити програми розвитку біоіндустрії з подальшою її реалізацією.

Список використаних джерел:

1. Амоша О. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення / О. Амоша // Економіст. – 2005. – № 6. – С. 28–32.
2. Логутова Т. Механізм інноваційного розвитку регіону на основі використання внутрішніх ресурсів : [монографія] / Т. Логутова, О. Анісімова, І. Ленцов, О. Картечева. – Маріуполь : ДВНЗ «ПДТУ», 2013. – 303 с.
3. Телишевська Л. Першочергові умови активізації інноваційної діяльності як основи товарної політики сучасних підприємств / Л. Телишевська // Економіка розвитку. – 2011. – № 2(58). – С. 87–89.
4. Дубницький В. Теоретичне положення механізму взаємодії маркетингового та інноваційного потенціалів промислових підприємств / В. Дубницький, С. Іванов, Н. Даниліна // Прометей : регіональний збірник наукових праць з економіки. – 2012. – № 2(38). – С. 109–119.
5. Обзор глобального рынка фармацевтических препаратов, биотехнологий и биопромышленности [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rway.ru/news/52656>.
6. Фармацевтический рынок Украины – итоги 2012 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://medpharmconnect.com/Ukrainianmarket/UkrainianpharmaceuticalMarket.html>.
7. Гаврилова Н. Технология молочных десертных продуктов функционального назначения : аналитический обзор / Н. Гаврилова, Е. Гришина. – Омск : Прогресс, 2004. – 108 с.
8. Про соціально-економічне становище України за 2012 рік // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
9. Скупський Р. Конкурентоспроможність аграрного сектора економіки як похідна інноваційного розвитку / Р. Скупський, М. Волосюк // Бізнес Інформ. – 2012. – № 11. – С. 150–154.

Вакулич А. Н.

Украинский государственный химико-технологический университет

ФОРМИРОВАНИЕ БИОЭКОНОМИКИ – ПУТЬ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Резюме

В статье определено, что одним из факторов повышения инновационности экономики является применение биотехнологий. Показано влияние биотехнологий на развитие мировой экономики. Исследованы предпосылки, которые сложились в стране для появления биоиндустрии. Базируясь на потенциальных возможностях Украины, предложены направления использования инновационных биотехнологий для формирования собственной биоэкономики.

Ключевые слова: инновационное развитие, инвестиции, биоэкономика, биоиндустрия, биопродукты.

Vakulich A. M.

Ukrainian State University of Chemical Technology

FORMATION OF THE BIOECONOMY IS THE WAY OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY IN UKRAINE

Summary

As it is shown in the article the application of biotechnologies is one of the factors of increase in economy's innovation. The influence of biotechnologies on the development of world economy is shown. Preconditions, which were arisen in the country for appearing of bioindustry, have been investigated. Being based on potential possibilities of Ukraine, directions of the use of innovative biotechnologies are offered for formation of own bioeconomics.

Keywords: innovation development, investments, bioeconomics, bioindustry, bioproducts.

УДК 338.242.2

Голікова К. П.

ПВНЗ «Інститут ділового адміністрування»

КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПРОДОВОЛЬЧИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ КРАЇНИ

Розглянуто поняття «продовольче забезпечення», узагальнено його основні характеристики. Доведено, що продовольче забезпечення необхідно розглядати і як процес, і як систему. Запропоновано концепцію управління продовольчим забезпеченням, що передбачає обґрунтування мети, завдань, основних напрямків розвитку, джерел фінансування, структури та складу організаційно-економічного механізму, результативності запропонованих заходів.

Ключові слова: продовольче забезпечення, продовольча безпека, процес, система продовольчого забезпечення, агропромисловий комплекс.

Постановка проблеми. Питання продовольчого забезпечення країни протягом розвитку цивілізації є центром особливої уваги вчених-економістів і держав у цілому. Відомо, що соціально-економічна стабільність у країні багато в чому визначається рівнем і якістю життя населення, рівнем задоволення потреб населення.

В основі різноманіття потреб людини лежать фізіологічні потреби: їжа, житло, сон, відпочинок, комфортні умови довкілля, його здоров'я. Однією з головних потреб є потреба в їжі (виникнення інших фізіологічних потреб спирається саме на неї). Тому проблема продовольчого забезпечення країни має першочергове значення, а вирішення якої можливе шляхом розроблення концепції управління продовольчим забезпеченням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєвий вклад в аналіз загальних проблем продовольчого забезпечення та стабілізації агропродовольчого сектора зробили такі вчені, як В. Геєць, Л. Дейнеко, В. Іл'яшенко, І. Романюк, П. Саблук, В. Трегобчук, М. Хвесик, О. Щегович та ін. За останні роки проблеми продовольчого забезпечення висвітлені і працях відомих російських і білоруських учених, зокрема: А. Алтухова, О. Борисенко, В. Гусакова, А. Гордєєва, З. Ільїної, А. Колесняка, Т. Полозова та інших. Серед закордонних дослідників, у працях яких розкрито проблеми продовольчого забезпечення, можна виділити Д. Антле, А. Сіна, М. Трейсі та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У чисельних працях вітчизняних і закордонних учених було вивчено лише окремі аспекти цієї проблеми. Велику кількість досліджень було присвячено питанням продовольчої безпеки країни, проте їх результати не вирішують проблеми продовольчого забезпечення як концепції управління.

Метою статті є формування концепції управління продовольчим забезпеченням країни, що передбачає обґрунтування мети, завдань, основних напрямків розвитку, джерел фінансування, структури та складу організаційно-економічного механізму, результативності запропонованих заходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Більшість дослідників, як правило, чітко не розмежовують категорії «продовольче забезпечення» та «продовольча безпека», а ототожнюють ці два поняття. Проте економічною основою продовольчої безпеки є продовольче забезпечення населення країни основними видами харчовими продуктами. Це означає, що якщо налагоджено безпечібно й достатнє за медичними нормами постачання населенню основних харчових продуктів, то продовольчу безпеку можна вважати гарантованою.

Зважаючи на це, у світовій практиці сьогодні сформовані два концептуальні підходи до вирішення проблеми продовольчого забезпечення [6].

Перший підхід – необхідний рівень забезпечення населення країни основними харчовими продуктами забезпечується шляхом імпорту необхідних видів продуктів з інших країн світу за умови усунення тарифних і нетарифних бар'єрів для переміщення продовольства та скорочення рівня державної підтримки вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників. Прихильниками такого підходу є країни – експортери продовольчої продукції з ліберальною моделлю економіки (США, Канада, Австралія), які мають сприятливі природно-кліматичні умови для вирощення сільськогосподарських культур, зокрема зернових, а також розвинений аграрний сектор. Сільське господарство цих країн виробляє основні види продовольства в обсягах, що перевищують внутрішні потреби й задовольняють значну частину попиту на світовому ринку [8, с. 14].

Іншої концепції продовольчого забезпечення притримуються країни Західної Європи. Їх економічна політика в аграрній сфері передбачає пряме субсидювання сільськогосподарських товаровиробників разом із захистом внутрішнього ринку через квотування імпорту харчових продуктів, митних тарифів з метою забезпечення рівня самозабезпечення основними видами продовольства. Так, в країнах Європейського Союзу еквівалент субсидій товаровиробникам у середньому в 2 рази вище, ніж в США та Канаді. Безперечно, такий підхід вимагає значних фінансових витрат з державного бюджету, і уряди виділяють ці кошти, оскільки це відповідає інтересам продовольчої безпеки та соціальної стабільності у цих країнах [8, с. 15].

Незважаючи на принципові відмінності розглянутих підходів, обидва з них сходяться на тому, що необхідний достатній рівень продовольчого забезпечення країни може досягатися як за допомогою власного виробництва харчових продуктів, так і через наявність засобів для імпорту в необхідних обсягах за найменших ризиків непостачання продовольства у разі росту цін, нестачі валютних коштів, порушень надходжень продовольства з імпорту тощо [8, с. 16].

Розбіжності в розумінні проблеми продовольчого забезпечення формуються значною мірою в концептуальній сфері базових понять. У дослідженнях російських учених існує кілька точок зору щодо поняття «проблеми продовольчого забезпечення». В. Немчинов [5, с. 37] вважає, що проблема продовольчого забезпечення полягає в невідповідності фактичних раціонів науково обґрунтованим медичним нормам.

Проте деякі вчені, зокрема Е. Мишустин [5, с. 42], розуміють проблему продовольчого забезпечення як незадоволеність споживчого попиту на продовольчі товари. На їх думку, найбільш явна форма прояву сучасної продовольчої проблеми полягає в порушенні рівноваги між пропозицією продовольчих товарів, що постійно зростає, і ще більш швидкому зростанні потреб у продовольстві.

Інші науковці [1] вбачають продовольчу проблему в нестійкому постачанні населення харчовими продуктами й вважають, що вирішувати її можна шляхом забезпечення виробництва сільськогосподарських продуктів, достатнього для стійкого продовольчого постачання населення.

Насправді ж це різні характеристики однієї й тієї самої проблеми, що в цілому визначають недоліки продовольчого забезпечення.

На думку І. Романюк, категорія «продовольче забезпечення» охоплює всю сукупність відносин відтворювального процесу: виробництво продовольства, його розподіл, обмін, споживання, і, на відміну від категорії «продовольча безпека», поняття «забезпечення» зображає, перш за все, організацію й регулювання комплексу відносин щодо формування продовольчих ресурсів, вироблених усередині країни й доповнених імпортом. Науковець дає таке визначення продовольчому забезпеченню: «це комплекс економічних, технологічних та організаційних заходів, які здійснюються державою та іншими суб'єктами ринку на рівні країни та регіонів з метою задоволення потреб населення у харчових продуктах і включають стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції та її переробки, забезпечення належної якості й безпеки харчових продуктів та їх цінової доступності» [8, с. 20].

З проведеного дослідження узагальнено основні характеристики, що притаманні категорії «продовольче забезпечення», а саме:

1. Продовольче забезпечення – це самостійна категорія, яка не повинна ототожнюватися з іншими категоріями в аналізі продовольчої проблеми та зміцненні продовольчої безпеки.

2. Управління та організація продовольчого забезпечення ґрунтується на нормативно-правовій

базі, на використанні системи кількісних і якісних показників, що включають рівень розвитку агропродовольчої сфери, використання природно-ресурсного потенціалу країни, що впливає на обсяги виробництва, споживання продовольства, а також імпортозалежності.

3. Стан продовольчого забезпечення характеризується не лише обсягом виготовленої продукції, а й формується попитом, що залежить від чисельності населення, його купівельної спроможності, територіальної та національної особливості в споживанні харчових продуктів, рівнем цін на харчові продукти на продовольчому ринку.

4. Рівень продовольчого забезпечення визначається якістю та безпечністю харчових продуктів як власного виробництва, так і імпортованих.

5. Рівень розвитку продовольчого забезпечення характеризується збалансованим, безперервним процесом постачання харчових продуктів до споживача в довгостроковій перспективі.

З наведених характеристик сформуємо таке визначення: продовольче забезпечення – це система взаємодії виробників, продавців, споживачів та органів державної влади, що забезпечує потреби населення в якісних харчових продуктах з науково-обґрунтованим нормам; заснована на економічних відносинах відповідальності перед населенням; сприяє економічній та фізичній доступності продовольства в стабільних умовах і у разі надзвичайних ситуацій.

Продовольче забезпечення необхідно розглядати і як процес, і як систему. Продовольче забезпечення як процес – це комплекс взаємопов'язаних функціональних видів діяльності у складі суспільного виробництва, як система – це спеціалізована структура в загальній системі виробничих відносин. У цілому це відносно самостійна структурована система, метою якої є надійне (безперебійне) та достатнє (за медичними нормам) постачання населенню харчових продуктів [7, с. 16].

Уперше категорію продовольчого забезпечення як систему представив Р. Гумеров [4]. На його думку, вона являє собою єдність двох підсистем:

а) вітчизняного виробництва сільськогосподарської продукції, сировини та продовольства;

б) зовнішньої торгівлі відповідною продукцією.

Пізніше в ній було виділено три підсистеми: перша – споживання продовольства й харчування населення, друга – виробництва продовольства, третя – формування й розподіл продовольчих ресурсів (див. рис. 1).

Проте, погоджуючись з думкою А. Колесняка та Т. Полозова [7, с. 15], у наведеній структурі системи продовольчого забезпечення, завдання, які повинні вирішувати виділені підсистеми, сформульовані не зовсім коректно.

У підсистемі споживання продовольства й харчування населення з'єднані різні за своїми функціями завдання. Урахування вимог раціонального та збалансованого харчування необхідно для визначення рівня продо-



Рис. 1. Структура системи продовольчого забезпечення

вольчого забезпечення, але харчування є категорією, що характеризує фізіологічний, але не економічний процес, оскільки харчування – це надходження в організм людини й засвоєння їм обсягу речовин, необхідних для поповнення енергетичних витрат.

Споживання як економічний процес – це придбання населенням харчових продуктів, причому не лише через торгівлю мережу та громадське харчування, а й за допомогою особистого господарства. Тобто процес споживання продуктів не зводиться до отримання організмом людини певної кількості калорій, білків, вуглеводів тощо. Задоволення потреб людського організму – це лише фізіологічна основа процесу. Визначальною ж його рисою є соціально-економічний аспект процесу споживання, що виражається у формуванні потреб певних харчових продуктів. І в міру більш повного задоволення потреб в окремих елементах живлення значення соціально-економічних чинників зростає [7, с. 16].

На основі цього підходу можна виокремити такі підсистеми продовольчого забезпечення країни:

1. Підсистема визначення потреби в продовольстві дає можливість:

- встановити норми споживання харчових продуктів для різних категорій населення з урахуванням природних умов та традицій у харчуванні;
- виявити чинники, що впливають на потребу в продовольстві;
- розрахувати обсяги потреби в продовольстві з урахуванням прогнозу чисельності населення.

2. Підсистема формування продовольчих фондів забезпечує:

- організацію закупівель продовольства;
- скорочення імпорту та збільшення експорту продовольчих товарів.

3. Підсистема виробництва продовольства уможливорює:

- інтенсифікацію виробництва на основі передових технологій;
- розміщення і спеціалізацію виробництва;
- підвищення споживчих якостей продукції;
- організацію екологічної безпеки виробництва.

4. Підсистема розподілу ресурсів продовольства забезпечує:

- формування та контроль ринків продовольчих товарів;
- розвиток системи транспортування та зберігання сільськогосподарської продукції та продовольчих товарів.

5. Підсистема споживання уможливорює контроль і прийняття спільного рішення з законодавчими та виконавчими органами влади з питань, що забезпечують необхідний рівень фізичної та економічної доступності харчових продуктів.

6. Підсистема управління продовольчим забезпеченням дає можливість:

- створити територіальний орган управління процесом продовольчого забезпечення;
- організувати інформаційне забезпечення;
- здійснити контроль за відповідністю фактичного стану об'єкта управління нормативно-заданому та їх коригування [7, с. 17].

Для вдосконалення управління продовольчим забезпеченням країни необхідно визначити основні пріоритетні напрями розвитку системи управління. Визначально значення тут має подальший розвиток юридичної основи, яка встановлює

норми права у сфері продовольчого забезпечення України, а саме прийняття Закону України «Про продовольчу безпеку».

Зауважимо, що з юридичним напрямом розвитку системи управління продовольчим забезпеченням країни безпосередньо пов'язане інституційне. УВ сучасних умовах вимагає значного вдосконалення стану інституційного середовища, яке характеризується наявністю й результативністю функціонування інститутів у сфері регулювання агропродовольчої сфери, виробництва та споживання харчових продуктів.

Головним у напрямі управління продовольчим забезпеченням є створення ефективного механізму державної підтримки агропромислового комплексу, захисту вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників, розвитку системи продовольчого забезпечення населення країни [2, с. 59].

Заслугує на увагу й розвиток корпоративного напрямку в процесі продовольчого забезпечення країни. Товаровиробник агропромислового комплексу, постачальник продовольства зацікавлені в максимальному можливому рівні цін, за яким харчові продукти будуть продаватися на продовольчому ринку [2, с. 59].

Виділимо такі основні вектори державної підтримки виробників сільськогосподарської продукції:

1. Міжнародна торгівля: заходи спрямовані на зняття торгових бар'єрів, регулювання експортно-імпортних поставок; захист вітчизняних виробників від ввезення в країну сільськогосподарської продукції; введення квот, ембарго, домовленості окремих видів продовольства, бартерна торгівля.

2. Збут (маркетинг): сприяння розвитку збутових кооперативів і збільшення попиту на певний вид продукції.

3. Кредитування та страхування: держава вдосконалює кредитні домовленості, ведуться переговори з банками про зниження позикового відсотка за умови, що фермер на межі банкрутства; сільськогосподарське страхування має розвиватися на засадах приватної ініціативи, вільного доступу до ринку.

4. Обмеження виробництва сільськогосподарської продукції: виведення земель з обігу шляхом консервації на 10 років, скорочення посівних площ окремих культур. Його мета – регулювання посівних площ основних сільськогосподарських культур, скорочення можливого перевищення пропозиції товару над попитом.

5. Соціальна політика: сприяння комплексному розвитку сільських територій і підвищення життєвого рівня селян шляхом регулювання демографічних процесів сільського розвитку та депресивних територій [3, с. 120].

Удосконалення системи в технологічному напрямі повинно виражатися в розвитку взаємозв'язків між окремими підпроцесами управління:

- прогнозуванням продовольчого забезпечення країни;
- плануванням забезпечення харчовими продуктами й продовольством населення;
- організацією продовольчого постачання країни (регіону);
- регулюванням системи забезпечення країни харчовими продуктами; контролем реалізації запланованого продовольчого забезпечення на основі моніторингу системи.

Таблиця 1

Концепція управління продовольчим забезпеченням країни

Структурні складники концепції	Зміст структурних складників концепції
Мета	Формування системи гарантованого задоволення потреби населення країни в харчових продуктах на основі сталого розвитку сільського господарства
Завдання	1. Встановити раціональну структуру, необхідні обсяги й джерела продовольчого забезпечення країни. 2. Забезпечити виробництво харчових продуктів. 3. Забезпечити задоволення потреб населення в якісному продовольстві
Напрями розвитку	1. Нормативно-правове (юридичне). 2. Інституційне. 3. Корпоративне. 4. Технологічне. 5. Організаційно-економічне
Джерела фінансування	1. Фінансові ресурси державного бюджету. 2. Фінансові ресурси місцевих бюджетів. 3. Інші джерела фінансування
Форма реалізації	Комплексний організаційно-економічний механізм продовольчого забезпечення країни
Результативність	1. Розвиток виробництва сільськогосподарської продукції. 2. Забезпечення трудової зайнятості сільського населення. 3. Соціально-економічний розвиток сільських територій. 4. Задоволення потреби населення країни в продовольстві. 5. Підвищення рівня продовольчої безпеки країни

При цьому прогнозування продовольчого забезпечення повинно бути пов'язане із загальною системою прогнозування в економіці та відповідати державним прогнозам соціально-економічного розвитку країни, прогнозами соціально-економічного розвитку регіонів, концепціям і програмам розвитку сільського господарства країни та регіонів [2, с. 59].

Центральним, ключовим напрямом удосконалення управління продовольчим забезпеченням країни має стати формування комплексного організаційно-економічного механізму, який розглядає систему продовольчого забезпечення країни як сукупність трьох складових частин:

- визначення потреби країни в продовольстві;
- виробництва необхідних харчових продуктів і продовольства;
- доведення харчових продуктів до споживача, задоволення потреби населення в харчових продуктах.

Таким чином, результати досліджень дозволяють до основних напрямів управління продовольчим забезпеченням країни віднести: нормативно-правове; інституційне; корпоративне; технологічне; організаційно-економічне.

Основні складники концепції управління продовольчим забезпеченням країни наведено в табл. 1.

Формою реалізації концепції управління продовольчим забезпеченням країни повинен стати комплексний організаційно-економічний механізм. Серед рівнів практичної реалізації цього механізму необхідно виділити макро-, мезо- та мікрорівень. Між названими рівнями мають бути забезпечені взаємозв'язок, порівнянність заходів, єдність напрямів і мети розвитку, відповідність поставлених завдань і способів їх вирішення.

Висновки. Удосконалення управління продовольчим забезпеченням країни покликане забезпечити такі основні результати:

- розвиток сільськогосподарського виробництва;
- забезпечення трудової зайнятості сільського населення, які беруть участь у процесі виробництва сільськогосподарської продукції;

– соціально-економічний розвиток сільських територій;

– задоволення потреби населення в харчових продуктах (необхідної якості відповідно до раціональних норм споживання);

– підвищення рівня продовольчої безпеки країни.

Список використаних джерел:

1. Шутьков А. АПК России: новый хозяйственный механизм / А. Шутьков. – М., 1990. – 494 с.
2. Брыжко В. Концептуальный подход к совершенствованию управления продовольственным обеспечением города / В. Брыжко, В. Шкрёбко // Аграрный вестник Урала. – 2011. – № 8(87). – С. 58–60.
3. Вараксіна О. Світовий досвід державної політики продовольчого забезпечення / О. Вараксіна // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 4. – С. 118–124. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpush_2013_4_20.
4. Гумеров Р. Десять лет аграрной реформе: куда пришли и что делать? / Р. Гумеров // Российский экономический журнал. – 2000. – № 9. – С. 35–51.
5. Колесняк А. Продовольственное обеспечение: региональный аспект : [монография] / А. Колесняк. – М. : Восход-А, 2007. – 220 с.
6. Парамонова С. Оценка продовольственной безопасности региона / С. Парамонова, Л. Пашина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zhurnal.ape.relarn.ru/articles/2004/109.html>.
7. Полозова Т. Структура и показатели оценки системы продовольственного обеспечения / Т. Полозова, А. Колесняк // Вестник КрасГАУ. – Красноярск, 2009. – № 1. – С. 12–18.
8. Романюк І. Організаційно-економічні засади продовольчого забезпечення та напрями його удосконалення в регіоні / І. Романюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://books.google.com.ua/books>.

Голикова К. П.

ЧВУЗ «Институт делового администрирования»

КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫМ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ СТРАНЫ

Резюме

Рассмотрено понятие «продовольственное обеспечение», обобщены его основные характеристики. Доказано, что продовольственное обеспечение необходимо рассматривать и как процесс, и как систему. Предложенная концепция управления продовольственным обеспечением предусматривает обоснование целей, задач, основных направлений развития, источников финансирования, структуры и состава организационно-экономического механизма, результативности предлагаемых мер.

Ключевые слова: продовольственное обеспечение, продовольственная безопасность, процесс, система продовольственного обеспечения, агропромышленный комплекс.

Holikova K. P.

RNEI "Institute of Business Administration"

MANAGEMENT CONCEPT OF COUNTRY'S FOOD SUPPLY

Summary

The concept of "food security" is studied and its main characteristics are summarized. It is proved that food supply should be seen both as a process and as a system. This concept involves supporting goals, objectives, main directions of development, and sources of financing, structure of organizational and economic mechanism and effectiveness of the proposed measures.

Keywords: food security, food supply, process, system of food security, agroindustrial complex.

УДК 330.322

Голобородько Т. В.

Криворізький національний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАХОДИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті представлено основні результати дослідження щодо визначення та обґрунтування заходів інвестиційного забезпечення аграрного сектора національної економіки. Побудовано класифікацію джерел фінансування інвестиційної діяльності аграрних підприємств. Досліджено структуру та динаміку капітальних інвестицій в Україні за джерелами фінансування. Розглянуто основні можливі джерела фінансування інвестицій в аграрній сфері, недоліки та переваги їх використання. Запропоновано організаційно-економічний механізм активізації інвестиційних процесів в аграрному секторі економіки України з урахуванням необхідних заходів та основних напрямів управління на макро-, мезо- та мікрорівні.

Ключові слова: інвестиції, аграрна сфера, джерела фінансування інвестиційної діяльності, активізація інвестиційних процесів, конкурентоспроможність національної економіки.

Постановка проблеми. Складна ситуація у сільському господарстві, яке є центральною ланкою в єдиному технологічному ланцюгу АПК, впливає на результати фінансово-господарської діяльності всіх його організацій. Сільське господарство займає особливе місце у соціально-економічній політиці держави. Але при цьому особливості аграрного сектора ускладнюють рівноправну участь сільського господарства у міжгалузевій конкуренції і багато в чому визначають низьку інвестиційну привабливість власне сільськогосподарської діяльності. Світова практика показує, що прибуток сільськогосподарських підприємств у цілому нижчий, ніж в інших галузях. Проте, в практиці ринкової економіки існує ряд механізмів залучення інвестицій в аграрний сектор, які значною мірою відповідають специфіці сільськогосподарського виробництва [6, с. 189].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок в економічну теорію засад інвестиційного забезпечення аграрного сектора національної економіки зробили такі вітчизняні науковці, як:

І. Вінченко [5], О. Дацій [6], В. Збарський [6], І. Карпова [8], Ю. Кирилов [9].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на вагомість та значущість наукових досліджень, присвячених цій проблемі, окремі питання щодо джерел фінансування інвестицій та їх структури залишаються недостатньо вивченими й потребують подальшого дослідження.

Метою статті є визначення та обґрунтування заходів інвестиційного забезпечення аграрного сектора національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах в аграрному секторі головна роль відводиться активізації залучення фінансових ресурсів як необхідної складової частини забезпечення сталого розвитку підприємств галузі. Питання подальшого розвитку сільського господарства, на нашу думку, неможливо розглядати у відриві від здійснення інвестиційних процесів у галузі [13, с. 4].

Активізація інвестиційних процесів неможлива без фінансового забезпечення. Джерела

Голикова К. П.

ЧВУЗ «Институт делового администрирования»

КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫМ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ СТРАНЫ

Резюме

Рассмотрено понятие «продовольственное обеспечение», обобщены его основные характеристики. Доказано, что продовольственное обеспечение необходимо рассматривать и как процесс, и как систему. Предложенная концепция управления продовольственным обеспечением предусматривает обоснование целей, задач, основных направлений развития, источников финансирования, структуры и состава организационно-экономического механизма, результативности предлагаемых мер.

Ключевые слова: продовольственное обеспечение, продовольственная безопасность, процесс, система продовольственного обеспечения, агропромышленный комплекс.

Holikova K. P.

RNEI "Institute of Business Administration"

MANAGEMENT CONCEPT OF COUNTRY'S FOOD SUPPLY

Summary

The concept of "food security" is studied and its main characteristics are summarized. It is proved that food supply should be seen both as a process and as a system. This concept involves supporting goals, objectives, main directions of development, and sources of financing, structure of organizational and economic mechanism and effectiveness of the proposed measures.

Keywords: food security, food supply, process, system of food security, agroindustrial complex.

УДК 330.322

Голобородько Т. В.

Криворізький національний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАХОДИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті представлено основні результати дослідження щодо визначення та обґрунтування заходів інвестиційного забезпечення аграрного сектора національної економіки. Побудовано класифікацію джерел фінансування інвестиційної діяльності аграрних підприємств. Досліджено структуру та динаміку капітальних інвестицій в Україні за джерелами фінансування. Розглянуто основні можливі джерела фінансування інвестицій в аграрній сфері, недоліки та переваги їх використання. Запропоновано організаційно-економічний механізм активізації інвестиційних процесів в аграрному секторі економіки України з урахуванням необхідних заходів та основних напрямів управління на макро-, мезо- та мікрорівні.

Ключові слова: інвестиції, аграрна сфера, джерела фінансування інвестиційної діяльності, активізація інвестиційних процесів, конкурентоспроможність національної економіки.

Постановка проблеми. Складна ситуація у сільському господарстві, яке є центральною ланкою в єдиному технологічному ланцюгу АПК, впливає на результати фінансово-господарської діяльності всіх його організацій. Сільське господарство займає особливе місце у соціально-економічній політиці держави. Але при цьому особливості аграрного сектора ускладнюють рівноправну участь сільського господарства у міжгалузевій конкуренції і багато в чому визначають низьку інвестиційну привабливість власне сільськогосподарської діяльності. Світова практика показує, що прибуток сільськогосподарських підприємств у цілому нижчий, ніж в інших галузях. Проте, в практиці ринкової економіки існує ряд механізмів залучення інвестицій в аграрний сектор, які значною мірою відповідають специфіці сільськогосподарського виробництва [6, с. 189].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок в економічну теорію засад інвестиційного забезпечення аграрного сектора національної економіки зробили такі вітчизняні науковці, як:

І. Вінченко [5], О. Дацій [6], В. Збарський [6], І. Карпова [8], Ю. Кирилов [9].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на вагомість та значущість наукових досліджень, присвячених цій проблемі, окремі питання щодо джерел фінансування інвестицій та їх структури залишаються недостатньо вивченими й потребують подальшого дослідження.

Метою статті є визначення та обґрунтування заходів інвестиційного забезпечення аграрного сектора національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах в аграрному секторі головна роль відводиться активізації залучення фінансових ресурсів як необхідної складової частини забезпечення сталого розвитку підприємств галузі. Питання подальшого розвитку сільського господарства, на нашу думку, неможливо розглядати у відриві від здійснення інвестиційних процесів у галузі [13, с. 4].

Активізація інвестиційних процесів неможлива без фінансового забезпечення. Джерела

фінансування інвестицій в аграрний сектор економіки суттєво впливають на економіку України в таких основних напрямках: стабільність розвитку та економічна безпека.

Джерела інвестиційної діяльності аграрних підприємств можна поділити на внутрішні та зовнішні. У свою чергу, зовнішні джерела можуть бути позиченими, залученими та безкоштовними (див. рис. 1).

Аналіз даних [16] дає можливість зробити висновок, що в 2010 р. освоєння капітальних інвестицій за кошти із державного бюджету ста-

новило всього 6,3%, серед яких у сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві – 2,3%, у 2011 р. – 7,3% і 1,7%, у 2012 р. – 5,8% і лише 0,4%. Тенденція зменшення фінансування інвестицій за кошти із державного бюджету продовжується у 2013 р. – 2,4%, а в 2014 р. – 1,2%. Так, за п'ять років освоєння капітальних інвестицій за кошти державного бюджету скоротилось трохи більше ніж в п'ять разів. Держава інвестувала в сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство в 2013 р. лише 64 846 тис. грн (0,3% загальної суми капітальних



Рис. 1. Джерела фінансування інвестиційної діяльності аграрних підприємств

Джерело: побудовано автором на основі [4, с. 342; 14; 17, с. 277; 18, с. 145]

Таблиця 1

Капітальні інвестиції за джерелами фінансування за 2010–2014 рр.

Джерело фінансування	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
млн грн					
Усього	189 060,6	259 932,3	293 691,9	267 728,0	219 419,9
у т.ч.:					
кошти із державного бюджету	10 952,2	18 394,6	17 141,2	6 497,8	2 738,7
кошти із місцевих бюджетів	6 367,7	8 801,3	9 149,2	7 219,2	5 918,2
власні кошти підприємств та організацій	114 963,6	152 279,1	175 423,9	170 675,6	154 629,5
кредити банків та інших позик	23 336,2	42 324,4	50 104,9	40 878,3	21 739,3
кошти іноземних інвесторів	4067,7	7 196,1	5 040,6	4 881,2	5 639,8
кошти населення на індивідуальне житлове будівництво	16 176	15 102,9	21 975,1	21 770,1	22 064,2
інші джерел фінансування	13 197,2	15 833,9	14 857	15 805,8	6 690,2
у % до загального обсягу					
Усього	100	100	100	100	100
у т.ч. за рахунок					
коштів державного бюджету	5,8	7,1	5,8	2,4	1,2
коштів місцевих бюджетів	3,4	3,4	3,1	2,7	2,7
власних коштів підприємств та організацій	60,8	58,6	59,7	63,7	70,5
кредитів банків та інших позик	12,3	16,3	17,1	15,3	9,9
коштів іноземних інвесторів	2,2	2,8	1,7	1,8	2,6
коштів населення на індивідуальне житлове будівництво	8,6	5,8	7,5	8,1	10,1
інших джерел фінансування	7,0	6,1	5,1	5,9	3,0

Джерело: побудовано за даними [16]

інвестицій), а в 2014 р. – 18 281 тис. грн (0,1%). Бюджетні асигнування здійснюються в основному для фінансування інвестиційних процесів на державних підприємствах.

Капітальні інвестиції за джерелами фінансування наведено в табл. 1.

У структурі джерел фінансування капітальних інвестицій найбільшу частку займають власні кошти підприємств та організацій: з 60,8 до 70,5% починаючи з 2010 року по 2014 рік. Незважаючи на збільшення частки таких джерел, їх сума має тенденцію до зменшення. Спостерігається позитивна тенденція збільшення питомої ваги кредитів банків та інших позик з 2010 року по 2012 рік. Але зміни в політичній та економічній ситуації в країні у 2013 році привели до зменшення їх частки у 2013 та 2014 рр.

Капітальні інвестиції за рахунок місцевих бюджетів зменшуються у 2013–2014 рр. на 20%, коли за рахунок коштів державного бюджету фінансування здійснюється на 60% менше.

В складні для країни часи зменшується як сума так і частка коштів фінансування капітальних інвестицій за допомогою місцевих та державного бюджетів, збільшується надходження коштів іноземних джерел.

Основною країною-інвестором є Кіпр, звідки надійшло 224,2 млн дол. США, тобто 37,74% у 2014 р. Але справа в тім, що інвестиції з Кіпру – це реінвестиції, тобто ті фінансові ресурси, які раніше направлялися з держави в офшорні компанії Кіпру.

Далі розглянемо основні можливі джерела фінансування інвестицій в аграрній сфері, недоліки та переваги їх використання.

У сучасних умовах, через низьку інвестиційну привабливість аграрного сектора, основними джерелами фінансування інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств є: амортизаційні відрахування, частина прибутку, яку спрямовують на виробничий розвиток, кошти від реалізації уживаних і ліквідації зношених основних засобів, а також нематеріальних активів, іммобілізована частина зайвих обігових активів, частина портфеля довгострокових фінансових вкладень, які реінвестують у виробництво тощо [4, с. 342].

Основним джерелом фінансування інвестицій в аграрній сфері є реінвестований прибуток. Тезаврація прибутку, з одного боку, збільшує ринкову вартість підприємства, покращує його фінансову стійкість, забезпечує відповідне оновлення основних фондів, а з іншого – власні кошти підприємства виводяться з обігу на довгостроковий період, що в свою чергу може спричинити брак обігових коштів. Специфіка ведення аграрного бізнесу вимагає належного планування інвестиційного процесу для забезпечення отримання доходу від інвестицій.

Ще одним внутрішнім джерелом фінансування інвестицій є амортизаційні відрахування. Але амортизаційні кошти мають цільову спрямованість і повинні направлятися в основному на ремонт та реконструкцію уже діючих потужностей.

Встановлено, що в країнах із розвинутою ринковою економікою найважливішим джерелом інвестиційного фінансування є амортизаційні відрахування і на них доводиться близько 40% загального обсягу поточних та капітальних витрат підприємств, здійснюваних з позабюджетних джерел. В Україні нині за рахунок амортизаційних відрахувань фінансується 20–30% інвестицій в основний капітал аграрного сектора. Пояснюється

це тим, що досі відсутній дієвий механізм державного контролю за цільовим використанням амортизаційних засобів [15]. І не лише справа в цьому. Нестабільність господарського процесу і фінансового стану, примушує до нецільового використання амортизаційних відрахувань [6, с. 189]. У зв'язку із цим необхідна переоцінка ролі амортизаційних відрахувань в інвестиційний процес, встановлення контролю за їх цільовим використанням [5].

Все більше українських аграріїв стикаються з проблемою залучення коштів. Що стосується зовнішніх джерел залучення фінансових ресурсів, то найбільш популярним джерелом фінансування залишається банківський кредит, особливо для фермерських господарств та особистих домогосподарств.

Найбільш популярними кредитними продуктами серед аграріїв у банку є кредит (або кредитна лінія) на поповнення оборотних коштів і кредит на інвестиційні цілі. Кредитування на поповнення оборотних коштів дозволяє сільгосп підприємствам покрити дефіцит коштів на проведення посівної і збиральної кампаній, тобто фактично бере участь у формуванні виробничої собівартості сільгосп продукції. Інвестиційне кредитування найчастіше використовується для фінансування придбання сільськогосподарської техніки й устаткування, будівництва елеваторів, розширення земельного банку. Така структура пріоритетних кредитних продуктів типова для сільгоспвиробників, які займаються рослинництвом. Для таких компаній часто овердрафт незручний через сезонність, оскільки продукт вимагає підтримки стабільних надходжень на рахунки. Ще одним продуктом, який має значний потенціал, є короткострокове (до року) кредитування під заставу зерна, яке зберігається на елеваторах сертифікованих з оформленням подвійних складських свідоцтв. Такий кредит дає змогу аграріям не реалізовувати зібраний урожай до встановлення прийнятних цін, використовуючи тим часом залучені кошти для фінансування поточних витрат. Також продукт затребуваний серед компаній-трейдерів [10].

Серед позикових джерел фінансування інвестицій головна роль, звичайно, належить довгостроковим кредитам банків.

Значною проблемою, яка виступає стримувальним чинником у розширенні довгострокового, у тому числі й інвестиційного, банківського кредитування залишається питання забезпечення повернення кредитів. Нині переважна більшість агроформувань не мають ліквідної застави для залучення довгострокових банківських кредитів як реального джерела фінансового забезпечення їх інвестиційних потреб. Практично єдиним ліквідним активом для більшості з них можуть виступати земельні ділянки. Однак, вони поки що не можуть виступати як застави, оскільки існує мораторій на операції з їх купівлі та продажу. Крім того, відсутня відповідна інституціональна основа та фінансова інфраструктура для нормального здійснення земельно-іпотечних операцій. У такій ситуації держава може стати економічним гарантом повернення банківських кредитів, виданих для фінансування аграрних інвестиційних проектів. Реалізація цієї функції потребує запровадження інституту державних гарантій для аграрних інвестиційних проектів пріоритетного значення [6, с. 14].

Рішення про ліквідацію Земельного банку, на нашу думку, є помилковим, не відповідає потребам розвитку аграрного сектора економіки Укра-

їни та стримує інвестиційну активність сільськогосподарських виробників. Державний земельний банк мав би стимулювати розвиток іпотечного кредитування під заставу землі, яке є основною формою кредитування аграріїв у країнах із розвинутою економікою [8, с. 30].

Але при цьому банківське кредитування досить дорогий та складний спосіб інвестування: високі відсоткові ставки, а подекуди дуже складні умови отримання кредитів. Це пов'язано із тим, що банки стали досить ретельно підходити до вибору позичальника. Аграрна сфера є однією з найбільш ризикованих з точки зору вкладення коштів, що пов'язано в основному із погодними умовами. Саме це змушує банкірів страхуватись, використовуючи при цьому додаткові вимоги до застави, гарантій та необхідних документів.

В умовах гострої нестачі власних фінансових ресурсів у аграрних товаровиробників, обмеженості бюджетної підтримки та банківського кредитування важливою умовою активізації інвестиційної діяльності є використання можливостей фондового ринку. Використання цього джерела фінансових ресурсів можливо лише для великих сільськогосподарських виробників. Малі та середні підприємства можуть долучитися до фінансового ринку після їх укрупнення, кооперування та об'єднання з агрохолдингами шляхом утворення акціонерних товариств [8, с. 30].

Незважаючи на перевагами IPO перед іншими стратегіями залучення інвестицій, наведеними в

[2, с. 54], про проведення IPO або приватних розміщень мова взагалі зараз йти не може [19, с. 63].

Подолання дефіциту інвестиційних ресурсів вимагає мобілізації всіх можливих джерел фінансування, як внутрішніх, так і зовнішніх. Їх вивчення показує, що для активного використання внутрішніх джерел сільського господарства України потрібен час, необхідний для відновлення фінансово-кредитної системи та можливостей державного бюджету, зміцнення фінансових можливостей сільськогосподарських підприємств. Тому в найближчій перспективі особливу актуальність ми бачимо в залученні інвестицій з інших галузей економіки України та засобів іноземних кредиторів та інвесторів [5].

Залучення іноземних інвестицій дає змогу країні реципієнту отримати ряд вигод, основними з яких є поліпшення платіжного балансу; трансфер новітніх технологій та ноу-хау; комплексне використання ресурсів; розвиток експортного потенціалу і зниження рівня залежності від імпорту; досягнення соціально-економічного ефекту (підвищення рівня зайнятості, розбудова соціальної інфраструктури тощо). Водночас використання іноземних інвестицій для країни є потенційним джерелом загроз, таких як експлуатація сировинних ресурсів та забруднення навколишнього природного середовища, підвищення рівня залежності країни від іноземного капіталу, зниження рівня конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників, трансфер капіталу за кордон [9, с. 19].



Рис. 2. Організаційно-економічний механізм активізації інвестиційних процесів в аграрному секторі економіки України

Джерело: розроблено автором

Проблему залучення іноземних капіталів в аграрну сферу доцільно розглядати диференційовано – за інвесторами з економічно розвинутих країн та з інших країн світу. Підприємці з економічно розвинутих країн Європи й Америки володіють найбільш цінними для національного аграрного сектора потенційними інвестиціями. Водночас вони вимагають вищих гарантій для вкладення своїх капіталів [9, с. 19–20].

Можновладці всіляко намагаються залучити міжнародні організації та компанії до вкладення коштів у вітчизняний аграрний сектор. Одним із головних завдань при цьому вбачають гарантування безпеки інвесторам в умовах військових дій на сході України. В основі такого співробітництва мають бути інвестиції в техніку та технології закордонних партнерів, спільне виробництво та реалізація продукції [12].

Фінанси благодійних організацій є альтернативним джерелом фінансування інвестиційного забезпечення розвитку сільського господарства та сільських територій як на регіональному, так і на макрорівнях. Але однією з умов, яка стає домінуючою сьогодні, є участь громади в проектах підтримки сільського господарства та соціальної розбудови села. Досвід свідчить про те, що в тих регіонах України, де громади є зрілими та ініціативними, розвивається нова для України форма співпраці між ресурсотримачами та їх реципієнтами, а проекти, підтримані благодійними організаціями, є чинними, що безумовно впливає на сталий розвиток сільських територій та сільського господарства країни загалом [3, с. 217].

Кредитні спілки, незважаючи на перешкоди, впродовж багатьох років частково фінансують розвиток аграрного підприємництва в Україні. Система кредитної кооперації забезпечує зміцнення фінансової бази малого і середнього агробізнесу, прискорює формування сучасної інфраструктури в аграрній сфері, сприяє вирішенню соціальних проблем сільського населення. Перспективи подальшого розвитку кредитної кооперації визначаються зростанням потреби селян у доступних кредитних ресурсах та перевагами кредитних спілок щодо соціальної спрямованості їх діяльності [11, с. 84].

Найбільш перспективним в сучасних умовах фінансовим інструментом інвестування є лізинг [5] та інвестиційний селенг.

Очевидно, що сільське господарство залишається фінансовим донором для інших сфер еко-

номіки. З огляду на це, надзвичайно актуальним є питання формування спеціалізованої та розгалуженої інституціональної системи сільськогосподарського кредиту, яка дозволить консолідувати та раціонально розподіляти в середині самої аграрної сфери значні обсяги грошових потоків, які тут генеруються [6, с. 11].

Гроші агробізнес зможе отримати не від розміщення акцій, не від продажу землі, а тільки від прямої рентабельності виробництва [1]. Обсяги інвестування залежать від ефективності ведення бізнесу [12]. Саме така позиція відображена на рис. 2.

Важливим фактором накопичення інвестиційних ресурсів та показником їх ефективного використання є фінансування саме потенційних інвестицій, тобто таких, які використовуються на інновацізацію, підвищують конкурентоспроможність підприємства.

Висновки. У ході дослідження визначено, що в умовах економічних обмежень фінансування інвестиційної діяльності за рахунок державних коштів видається досить складним. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування здійснюються в основному за рахунок коштів підприємств та організацій, і лише в незначній для країни з розвинутою економікою частині – за рахунок кредитів банків та інших позик.

Досить гостро стоїть питання агрокредитування. Основними проблемами залучення банківських кредитів у процесі інвестиційної діяльності є відсутність реальної ліквідної застави, високі відсоткові ставки.

Найбільш перспективним в сучасних умовах фінансовим інструментом інвестування є лізинг та інвестиційний селенг.

Використання іноземних інвестицій в сучасних реаліях несе в собі потенційні загрози економічній безпеці держави. Тому основною метою діяльності сільськогосподарських підприємств є покращення ефективності ведення бізнесу для залучення коштів національних інвесторів. При цьому конкурентоспроможність галузі та національної економіки напряму залежить від управління ресурсним потенціалом підприємства.

Важливим фактором накопичення інвестиційних ресурсів та показником їх ефективного використання є фінансування саме потенційних інвестицій, тобто таких, які використовуються на інновацізацію, підвищують конкурентоспроможність підприємства.

Список використаних джерел:

1. Аграрні інвестиції: все в руках агробізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agro-business.com.ua/infrastruktura-rynku/1378-agrarni-investytsii-vse-v-rukakh-agrobiznesu.html>.
2. Артимонова І. Інвестиційне забезпечення розвитку аграрних підприємств через механізм первинного розміщення акцій (ПРО) / І. Артимонова // Економіка та управління АПК. – 2012. – Вип. 9. – С. 53–56.
3. Безус Р. Фінансові ресурси благодійних організацій – інвестиції в аграрний комплекс України / Р. Безус, Н. Демчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.2. – С. 212–218.
4. Булуй О. Власні джерела фінансування інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств Житомирської області / О. Булуй // Вісник Житомирського національного агрозоологічного університету. – 2012. – № 2(2). – С. 339–345.
5. Вінченко І. Організаційно-економічні заходи інвестиційного розвитку аграрних підприємств / І. Вінченко // Ефективна економіка. – 2009. – № 3. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economy.nauka.com.ua/?or=1&z=43>.
6. Дацій О. Механізми активізації участі банків у аграрному інвестиційному процесі / О. Дацій // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 2. – С. 7–15.
7. Збарський В. Структура джерел фінансування інвестиційної діяльності підприємств аграрної сфери / В. Збарський // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 8. – С. 188–191.
8. Карпова І. Фінансово-кредитне стимулювання інвестиційної діяльності в аграрному секторі економіки України / І. Карпова // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2015. – Вип. 2. – С. 28–32.
9. Кирилов Ю. Формування ефективного організаційно-економічного механізму інвестування аграрного сектора економіки України / Ю. Кирилов // Агросвіт. – 2015. – № 8. – С. 18–24.
10. Кредит для агробізнесу. Вихід є?! [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agro-business.com.ua/2010-06-11-12-52-32/813-2012-01-03-11-40-23.html>.

11. Крот Л. Кредитні спілки як джерело фінансування підприємств аграрного сектора економіки / Л. Крот // Агросвіт. – 2013. – № 7. – С. 79–84.
12. Маслак О. Аграрні інвестиції: «за» і «проти» / О. Маслак [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://propozitsiya.com/?page=146&itemid=4769>.
13. Непочатенко О. Активізація інвестиційної діяльності як спосіб зміцнення фінансової безпеки аграрного сектора / О. Непочатенко // Агросвіт. – 2014. – № 2. – С. 3–6.
14. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18 вересня 1991 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
15. Сімакова В. Особливості державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні / В. Сімакова // Управління розвитком. – 2013. – № 21. – С. 70–71.
16. Статистичні дані Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
17. Фурсіна О. Основні джерела фінансування та ризики в інвестуванні аграрних підприємств / О. Фурсіна // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.3. – С. 274–281.
18. Чорний Р. Процеси інвестиційного забезпечення сільського господарства в умовах становлення ринкової економіки / Р. Чорний // Всеукраїнський науковий журнал Сталій розвиток економіки. – 2011. – № 7. – С. 143–146.
19. Шевченко Н. Механізми державного регулювання й підтримки розвитку аграрного бізнесу на інвестиційно-інноваційній основі / Н. Шевченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 8. – С. 61–63.

Голобородько Т. В.

Криворожский национальный университет

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕРОПРИЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Резюме

В статье представлены основные результаты исследования по определению и обоснованию мероприятий инвестиционного обеспечения аграрного сектора национальной экономики. Построена классификация источников финансирования инвестиционной деятельности аграрных предприятий. Исследована структура и динамика капитальных инвестиций в Украине по источникам финансирования. Рассмотрены основные возможные источники финансирования инвестиций в аграрной сфере, недостатки и преимущества их использования. Предложен организационно-экономический механизм активизации инвестиционных процессов в аграрном секторе экономики Украины с учетом необходимых мер и основных направлений управления на макро-, мезо- и микроуровне.

Ключевые слова: инвестиции, аграрная сфера, источники финансирования инвестиционной деятельности, активизация инвестиционных процессов, конкурентоспособность национальной экономики.

Holoborodko T. V.

Kryvyi Rih National University

ORGANIZATIONAL-ECONOMIC REGULATIONS OF INVESTMENT SUPPORT IN AGRICULTURAL SECTOR OF NATIONAL ECONOMY

Summary

The article presents the main results of the study on identifying and justifying the regulations of investment support in agricultural sector of the national economy. The classification of the sources of investment activity financing of the agricultural enterprises is constructed. The structure and dynamics of capital investments in Ukraine according to the sources of funding are analyzed. The main potential sources of investments financing in agriculture, advantages and disadvantages of their use are studied. The organizational-economic mechanism of investment processes in the agricultural sector of Ukraine considering the necessary regulations and the main directions of management at the macro, meso and micro levels is proposed.

Keywords: investments, agriculture, sources of investment activity financing, intensification of investment processes, competitiveness of the national economy.

УДК 339

Ємець А. В.

Університет державної фіскальної служби України

ДЕЯКІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ОСНОВНИХ ПРИНЦИПІВ РАМКОВИХ СТАНДАРТІВ БЕЗПЕКИ ТА ПОЛЕГШЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ВСЕСВІТНЬОЇ МИТНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

Досліджено основні принципи Рамкових стандартів безпеки та полегшення міжнародної торгівлі Всесвітньої митної організації. Визначено стратегічні цілі економічної політики держави, які можна досягти, використовуючи інститут уповноваженого економічного оператора (УЕО). Окреслено перспективні напрями наукового пошуку для практичного запровадження в Україні інституту УЕО та державного регулювання їх діяльності.

Ключові слова: УЕО, стандарти безпеки, зовнішньоекономічна діяльність, державне регулювання.

Постановка проблеми. Бурхливий розвиток інформаційних та телекомунікаційних технологій, який розпочався у середині ХХ ст. привів до того, що вперше у знаній історії людства обмін інформацією, а отже, грошима, став більш швидким, ніж рух товарів. Це стало причиною розробки та укладання у другій половині минулого століття низки міжнародних угод щодо прискорення руху товарів у міжнародній торгівлі. Наприклад, згідно із положеннями Митної конвенції, що стосується контейнерів 1972 р. [1], було спрощено та прискорено здійснення міжнародних перевезень вантажів у контейнерах. У преамбулі Міжнародної конвенції про спрощення і гармонізацію митних процедур 1973 р. (Київська конвенція) [2] зазначено, що договірні сторони цієї конвенції, розробленої під егідою Ради митного співробітництва, прагнуть «усунути розбіжності в митних правилах і процедурах договірних сторін, що можуть перешкодити розвитку міжнародної торгівлі та інших видів міжнародного обміну». Крім загальних конвенцій, розроблялись та запроваджувались галузеві (залізничні, автомобільні) міжнародні правила, отримали розвиток ідеї мультимодальних перевезень, використання єдиного перевізного, гарантійного документів тощо. Але внаслідок наявної різниці в економічному становищі країн-учасниць, різноманіття їх економічних та політичних інтересів проблема недостатньої швидкості фактичного здійснення операцій міжнародної торгівлі залишалась і потребувала комплексного й кардинального вирішення. Саме таким комплексним міжнародним документом й стали Рамкові стандарти безпеки та полегшення міжнародної торгівлі Всесвітньої митної організації 2005 р. (далі – Рамкові стандарти ВМО) [3].

Цей міжнародний документ, як зазначено у п. 1.4. Передмови до нього [3], базується на двох опорах: системі угод між митними адміністраціями та партнерських відносинах між митними адміністраціями та підприємницькою спільнотою. Таким чином, передбачається вирішити дві суперечливі проблеми: підвищити безпеку міжнародних ланцюгів постачання та прибрати зайві адміністративні перешкоди на шляху міжнародної торгівлі.

Уповноважений ланцюг постачання товарів створюється після «підтвердження митною службою факту додержання всіма учасниками конкретної міжнародної торговельної угоди встановлених стандартів безпечного поводження із вантажами та відповідною інформацією». Для партій вантажів, які переміщуються від місця походження до місця призначення виключно в межах уповноваженого ланцюга постачання, Рамкові стандарти ВМО передбачають застосування «комплексних

спрощених процедур перетину кордону, відповідно до яких, під час експорту та імпорту буде вимагатись лише одна спрощена декларація, що містить мінімум інформації» [3].

Центральне місце в комплексному вирішенні зазначених завдань належить інституту Уповноважених економічних операторів (далі – УЕО).

УЕО у примітці 1 до п. 2.3 Рамкових стандартів ВМО визначені як «учасники зовнішньоекономічної діяльності (далі – ЗЕД), яка погоджена з митною адміністрацією, що відповідає нормам ВМО або стандартам забезпечення безпеки ланцюга постачання товарів» [3].

УЕО можуть бути виробники, імпортери та експортери, транспортні, експедиторські та інші підприємства, які надають послуги, пов'язані зі здійсненням міжнародної торгівлі. Важливим є той факт, що ВМО забезпечують умови, відповідно до яких УЕО безпосередньо зацікавлений у фінансуванні та дії ефективних систем та заходів контролю та безпеки операцій ЗЕД, у тому числі взяття проб та огляд вантажів за певними критеріями.

Для створення з УЕО різних країн уповноваженого ланцюга постачання «митні адміністрації повинні домовитись про взаємне визнання статусу УЕО (див. п. 1.4.1. Стандарту 1 «Комплексне управління ланцюгом постачання товарів» Рамкових стандартів ВМО [3]).

У чинній редакції Митного кодексу України [4] є глава 2 «Уповноважений економічний оператор», на виконання положень якої Кабінетом Міністрів України було затверджено порядок застосування спеціальних спрощень, що надаються УЕО [5].

Водночас в Україні не визначено мету та економічну стратегію запровадження інституту УЕО в економіку країни. Більшість зусиль державних органів та науковців зосереджується на аспектах «безпеки», на шкоду «спрощенню» процесів міжнародної торгівлі.

У практичній площині проблеми також є низка питань, які потребують свого нормативно врегулювання, наприклад: яким чином оцінювати готовність підприємства до роботи в якості УЕО, які форми та методи митного та інших видів контролю доцільно застосовувати до УЕО тощо.

Відсутність відповідей на ці та інші питання, пов'язані з роботою УЕО, привело до того, що й через три роки після внесення норм до Митного кодексу України щодо УЕО, вони залишаються невикористаними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Євроінтеграційний курс України в цілому, часткове відкриття європейського ринку для українських товарів, згідно із положеннями Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейською спільнотою з атом-

ної енергії та їх державами-членами – з іншої [6], зумовило актуальність цієї теми як одного з перспективних шляхів інтеграції економіки України з найбільш розвиненими економіками світу. Дослідженням концепції УЕО, питанням запровадження та функціонування інституту УЕО займалися такі науковці, як І. Бережнюк [7], Е. Вакульчик, І. Харламова [8], С. Левченко [9], С. Павленко [10], П. Пашко [11], А. Пономаренко [12], І. Рудая [13], В. Сергійчик [14], С. Терещенко, Г. Симонова, Г. Хабло [15] та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У вищезазначених доробках досліджено низку практичних питань, які виникають під час запровадження інституту УЕО, зокрема, з точки зору правового регулювання окремих етапів цього процесу. Зроблено порівняння українського законодавства з нормами законодавства країн, в яких УЕО вже працюють. Але, на нашу думку, доцільно розглянути проблему з точки зору стратегії економічного розвитку держави Україна, методів та економічних важелів регулювання економічних процесів, які необхідно буде застосувати для досягнення стратегічних цілей.

Метою статті є визначення основних цілей стратегії економічного розвитку держави в контексті запровадження норм і принципів Рамкових стандартів ВМО, а також методів державного регулювання діяльності УЕО.

Виклад основного матеріалу дослідження. Крім вищезгаданих «двох опор» Рамкових стандартів ВМО, у документі [3] встановлюються чотири принципи стандартів безпеки:

- гармонізація вимог щодо попереднього електронного повідомлення про вантаж у вхідних, вихідних і транзитних відправленнях;
- вирішення питань безпеки на підставі систем управління ризиками;
- огляд контейнерів та вантажів підвищеного ризику під час експорту за запитом митниці країни призначення;
- надання митними адміністраціями пільг компаніям у разі дотримання ними мінімальних стандартів безпеки міжнародної мережі постачання товарів.

Проаналізувавши принципи та опори Рамкових стандартів ВМО, можна констатувати кардинальні зміни у світовому векторі розвитку міжнародної торгівлі та митного контролю зокрема.

Від хаотичного регулювання «невидимою рукою ринку» міжнародна торгівля поступово переходить до планового створення уповноважених ланцюгів постачання. Державні органи не лише контролюють діяльність бізнесу, а й надають йому певну інформаційну та організаційну підтримку.

Предметом митного контролю є технологія роботи ланцюга, а не конкретний вантаж. Основними формами митного контролю під час застосування Рамкових стандартів ВМО є обмін та аналітична обробка інформації у загальних інформаційних ресурсах митних адміністрацій та бізнес-структур країн-учасниць. Уперше на постійній основі здійснюється співробітництво митних адміністрацій різних країн під час контролю звичайних поставок (тобто тих, в яких не підозрюють незаконне переміщення через кордон зброї, наркотичних сполук та інших товарів нелегального міжнародного ринку).

З точки зору бізнесу, держави-учасниці продають певний обсяг «спрощень» та інформаційної підтримки на світовому ринку за здійснення

приватних капіталовкладень в економічну, в тому числі митну безпеку країни.

З огляду на вищевикладене, ми спробуємо сформулювати можливі цілі економічної стратегії держави під час запровадження інституту УЕО:

- сприяння експорту вітчизняних товарів шляхом їх включення до уповноважених ланцюгів постачання;
- отримання додаткових бюджетних надходжень від оподаткування імпорту товарів у ланцюгах зворотного напрямку;
- розвиток транзитного потенціалу країни внаслідок виходу на цей ринок іноземних УЕО;
- економія бюджетних видатків на утримання митниць шляхом «визнання результатів митного контролю митних адміністрацій країн відправлення» та здійснення УЕО заходів безпеки та контролю постачання.

Зрозуміло, що неможливо досягнути успіху відразу ж на всіх можливих напрямках розвитку інституту УЕО, далеко не всі підприємства мають організаційні, фінансові можливості отримати цей статус, не всі напрями та види ЗЕД однаково важливі для країни на конкретному етапі її розвитку. Тому цілком доцільно ранжувати зазначені стратегічні цілі відповідно до довгострокової програми економічного розвитку країни.

Крім того, перші дві цілі за своєю економічною сутністю є новими унікальними механізмами державного управління економікою. Замість жорстких нетарифних заходів – заборон та обмежень певних видів зовнішньоекономічної діяльності – державі достатньо лише варіювати обсяги «співробітництва» з УЕО в різних галузях економіки (більшу державну підтримку отримують ті суб'єкти, які працюють у галузях економіки, що на цьому етапі стратегічно важливі для країни).

Що стосується виходу на український ринок транзитних послуг іноземних УЕО, зазначимо, що в сучасних умовах політика протекціонізму для захисту вітчизняного виробника веде до його вилучення зі світового економічного процесу, що, у свою чергу, неодмінно породжує системну економічну кризу у цій галузі господарства або в країні в цілому. Для обґрунтування цієї тези звернемося до даних статистичної довідки «Допоміжні транспортні послуги морських, річкових портів і причалів з обробки вантажів» [16], розміщеної на офіційному сайті Державної служби статистики України. Згідно з даними вказаного джерела, обсяги оброблених у морських портах України транзитних вантажів мають стійку тенденцію до зменшення: у 2014 р. оброблено на 12,2% транзитних вантажів менше, ніж у 2013-му, в 2013 р. – на 24,6% менше, ніж у 2012 р. Ситуація, що склалась, є наслідком не лише сумнівної тарифної політики українських підприємств та труднощів у проведенні митних формальностей в українських портах. Відсутність конкурентного середовища та непрозорі механізми прийняття державними органами рішень щодо роботи іноземних підприємств у портах України також були факторами, які зумовили переорієнтування великими морськими перевізниками своїх вантажопотоків на порти інших держав Чорноморського регіону.

Отже, саме включення українських портів (які теж можуть бути УЕО) до європейських, азіатських уповноважених ланцюгів постачання стане поштовхом до зміни вектора розвитку вітчизняної транспортної галузі в цілому.

З точки зору інтересів приватного бізнесу, що буде спонукати підприємців до активної участі в

державних програмах розвитку інституту УЕО в Україні?

По-перше, це прямі переваги у швидкості обігу товарів у процесі здійсненні ЗЕД внаслідок:

– спрощення процедур митного оформлення вантажів УЕО, яке здійснюється у пріоритетному порядку;

– можливість вибору місця проведення митних формальностей;

– віднесення вантажів УЕО з уповноважених ланцюгів постачання до вантажів мінімального ризику в системі керування ризиками.

По-друге, більш вигідне порівняно з іншими підприємствами становище на зовнішньому ринку за допомогою:

– інформаційної підтримки своєї держави;

– підвищення авторитету, як партнера, надійності та прогнозованості дій якого засвідчується авторитетом ВМО.

Як зазначає австрійський дослідник доктор Х.-І. Шрамм з Інституту транспорту та логістики на додаток до безпосередньо наданих пільг щодо спрощення процедур торгівлі, сертифікація УЕО також пропонує переваги на зовнішніх ринках: «Кожного разу, обираючи між різними постачаль-

никами товарів або послуг, компанії, вірогідніше, віддадуть перевагу УЕО...» [17, с. 60–61].

Висновки. Таким чином, впровадження інституту УЕО та Рамкових стандартів ВМО в цілому потребує стратегічного планування та визначення цілей економічної політики держави, які повинні бути досягнуті за допомогою впровадження цього міжнародного документа.

З огляду на положення Рамкових стандартів ВМО щодо участі УЕО на всіх етапах роботи уповноваженого ланцюга постачання, потребує ретельного вивчення та перегляду політики захисту вітчизняного ринку від конкуренції з боку іноземних підприємств. На нашу думку, такі роботи повинні мати за мету розробку змін до положень митного законодавства України щодо діяльності іноземних УЕО та методів державного контролю за операціями (ланцюгами) за їх участі.

Крім того, наукового дослідження потребують критерії оцінювання відповідності підприємств статусу УЕО, критерії оцінювання поточної діяльності УЕО з урахуванням використання насамперед інформаційних технологій. Важливим та неопрацьованим на сьогодні залишається питання відповідальності УЕО за порушення законодавства.

Список використаних джерел:

1. Митна конвенція, що стосується контейнерів. – 1972. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_c34.
2. Міжнародна конвенція про спрощення і гармонізацію митних процедур від 18 травня 1973 р. // Офіційний вісник України. – 2011. – № 18. – Ст. 727.
3. Рамкові стандарти безпеки та полегшення міжнародної торгівлі Всесвітньої митної організації. – 2005. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/976_003.
4. Митний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
5. Про затвердження Порядку застосування спеціальних спрощень, що надаються уповноваженому економічному оператору : Постанова Кабінету Міністрів України від 21 травня 2012 р. № 447 // Урядовий кур'єр. – 2012. – № 95.
6. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейською спільнотою з атомної енергії та їх державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248387631.
7. Бережнюк І. Інститут уповноважених економічних операторів у Рамкових стандартах ВМО та Митному кодексі України / І. Бережнюк, І. Бережнюк // Вісник Академії митної служби України. Серія «Економіка». – 2012. – № 1. – С. 5–9. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vamsue_2012_1_3.pdf.
8. Вакульчик О. Кількісна оцінка якісних характеристик суб'єкта ЗЕД з метою надання статусу уповноваженого економічного оператора / О. Вакульчик, І. Харламова // Вісник Академії митної служби України. Серія «Економіка». – 2013. – № 1. – С. 12–23. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vamsue_2013_1_4.pdf.
9. Левченко, С. Інститут уповноваженого економічного оператора: новела законодавства / С. Левченко // Митна справа : науково-аналітичний журнал з питань митної справи та зовнішньоекономічної діяльності. – 2011. – № 4. – С. 22–30.
10. Павленко Є. З практики впровадження Рамкових стандартів безпеки SAPE // Митна політика та актуальні проблеми економічної безпеки України на сучасному етапі : матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції курсантів, студентів та молодих учених (27 березня 2009 р. АМСУ, м. Дніпропетровськ). – 2009. – С. 44–46.
11. Пашко П. Митна безпека (теорія, методологія та практичні рекомендації) / П. Пашко. – О. : Пласке, 2009. – 628 с.
12. Пономаренко А. Подходы к формированию концепции развития транзитных грузовых перевозок по территории Российской Федерации / А. Пономаренко // Право и экономика. – 2011. – № 5. – С. 48–52.
13. Рудая И. Таможенное регулирование на таможенной территории Таможенного союза: о статусе и роли уполномоченного экономического оператора / И. Рудая // Таможенное дело. – 2009. – № 4. – С. 27–28.
14. Сергійчик В. Актуальні питання запровадження інституту уповноваженого економічного оператора: зарубіжний досвід / В. Сергійчик // Юридичний вісник. – 2013. – № 2. – С. 166–172.
15. Терещенко С. Міжнародні стандарти щодо статусу уповноваженого економічного оператора / С. Терещенко, Г. Симоньова, Г. Набло // Митна безпека. Серія «Економіка». – 2010. – № 2. – С. 71–80.
16. Допоміжні транспортні послуги морських, річкових портів і причалів з обробки вантажів // Офіційний сайт Державної служби статистики України. – 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
17. Schramm H. Who benefits most from AEO certification? An Austrian perspective / H. Schramm // World Customs Journal. – 2015. – № 9. – С. 59–67.

Емец А. В.

Университет Государственной фискальной службы Украины

НЕКОТОРЫЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ОСНОВНЫХ ПРИНЦИПОВ РАМОЧНЫХ СТАНДАРТОВ БЕЗОПАСНОСТИ И ОБЛЕГЧЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ВСЕМИРНОЙ ТАМОЖЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Резюме

Исследованы основные принципы Рамочных стандартов безопасности и облегчения международной торговли Всемирной таможенной организации. Определены стратегические цели экономической политики государства, которые можно достичь, используя институт уполномоченного экономического оператора (УЭО). Определены перспективные направления научного поиска для практического внедрения в Украине института УЭО и государственного регулирования их деятельности.

Ключевые слова: УЭО, стандарты безопасности, внешнеэкономическая деятельность, государственное регулирование.

Yemets A. V.

University of State Fiscal Service of Ukraine

SOME APPROACHES TO THE ANALYSIS OF THE MAIN PRINCIPLES OF FRAMEWORK SECURITY STANDARDS AND WORLD TRADE FACILITATION OF THE WORLD CUSTOMS ORGANIZATION

Summary

Reviewed the basic principles of the Framework security standards and world trade facilitation of the World Customs Organization. The strategic objectives of economic policy, which can be achieved using institute of authorized economic operator (AEO), are determined. Outlined promising areas of scientific research for practical implementation in Ukraine of the AEO Institute and state regulation of their activities.

Keywords: AEO, safety standards, foreign trade, state regulation.

УДК 332.1

Котко О. К.

Університет митної справи та фінансів

ІННОВАЦІЙНА ЕКОСИСТЕМА ЯК НОВА ПАРАДИГМА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

В статті досліджено теоретичні аспекти категорії «інноваційна екосистема», а також її різновиди. Запропоновано концептуальну модель інноваційної екосистеми й визначено сукупність еволюційних змін інформаційно-комунікативних технологій у формуванні інноваційної екосистеми.

Ключові слова: інноваційна екосистема, інфраструктура, інноваційний розвиток, інформаційно-комунікативні технології, інвестиційні процеси.

Постановка проблеми. Інфраструктура інноваційного розвитку України перебуває на початковому етапі формування. У ній представлено лише окремі типи інноваційних структур, зокрема технопарки, наукові центри, бізнес-інкубатори, науково-технічні підприємства, фонди. Причому діяльність лише незначної їх частини відповідає завданням, які мають вирішуватися ними, виходячи із світового досвіду організації різних типів інноваційних структур. В Україні не тільки обмежена чисельність інноваційних структур, але склалася їх структурна неповнота, а також функціональна невизначеність діяльності, що і обумовило дослідження такої категорії як «інноваційна екосистема».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням такого явища як створення та функціонування інноваційних екосистеми займалися такі вчені: Р. Аднер [3], Б. Меркан, Д. Гоктас [4], П. Ванг [5], Т. Папаноя [6] розглядають інноваційну екосистему, як форму співпраці учасників системи. Р. Фрош, Н. Галлопулос [8] виділяють таке поняття як промислова екосистема, що функціонує в індустріальній системі. Дж. Мур

[9], Р. Левін, Б. Регін [10], наголошуючи на ролі та значенні бізнесу, досліджували таке поняття як бізнес екосистема. С. Мітлетон-Келлі [11] у своїх дослідженнях виділяє соціальну екосистему. Більшість зарубіжних вчених вивчали різновиди інноваційної екосистеми, створення яких є актуальним в певному регіоні за наявності відповідних ресурсів та існуючих потреб тощо.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Інноваційні структури різного роду, сприяють досягненню розвитку економічного стану в регіоні, зростанню кількісних та якісних показників інвестиційних процесів; створенню нових можливостей для населення та країни. Інвестиційні процеси мають досить тісний зв'язок з інноваційною інфраструктурою так як ідея створення інноваційних структур стає передумовою до залучення інвестицій і зростання кількісних та якісних показників інвестиційних процесів; дослідження сутності інноваційної інфраструктури та наслідків від створення її функціональних елементів створить умови для кращого розуміння інноваційних процесів в розрізі прогресивного розвитку суспільства. В Україні наразі функціонує лише одна

Емец А. В.

Университет Государственной фискальной службы Украины

НЕКОТОРЫЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ОСНОВНЫХ ПРИНЦИПОВ РАМОЧНЫХ СТАНДАРТОВ БЕЗОПАСНОСТИ И ОБЛЕГЧЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ВСЕМИРНОЙ ТАМОЖЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Резюме

Исследованы основные принципы Рамочных стандартов безопасности и облегчения международной торговли Всемирной таможенной организации. Определены стратегические цели экономической политики государства, которые можно достичь, используя институт уполномоченного экономического оператора (УЭО). Определены перспективные направления научного поиска для практического внедрения в Украине института УЭО и государственного регулирования их деятельности.

Ключевые слова: УЭО, стандарты безопасности, внешнеэкономическая деятельность, государственное регулирование.

Yemets A. V.

University of State Fiscal Service of Ukraine

SOME APPROACHES TO THE ANALYSIS OF THE MAIN PRINCIPLES OF FRAMEWORK SECURITY STANDARDS AND WORLD TRADE FACILITATION OF THE WORLD CUSTOMS ORGANIZATION

Summary

Reviewed the basic principles of the Framework security standards and world trade facilitation of the World Customs Organization. The strategic objectives of economic policy, which can be achieved using institute of authorized economic operator (AEO), are determined. Outlined promising areas of scientific research for practical implementation in Ukraine of the AEO Institute and state regulation of their activities.

Keywords: AEO, safety standards, foreign trade, state regulation.

УДК 332.1

Котко О. К.

Університет митної справи та фінансів

ІННОВАЦІЙНА ЕКОСИСТЕМА ЯК НОВА ПАРАДИГМА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

В статті досліджено теоретичні аспекти категорії «інноваційна екосистема», а також її різновиди. Запропоновано концептуальну модель інноваційної екосистеми й визначено сукупність еволюційних змін інформаційно-комунікативних технологій у формуванні інноваційної екосистеми.

Ключові слова: інноваційна екосистема, інфраструктура, інноваційний розвиток, інформаційно-комунікативні технології, інвестиційні процеси.

Постановка проблеми. Інфраструктура інноваційного розвитку України перебуває на початковому етапі формування. У ній представлено лише окремі типи інноваційних структур, зокрема технопарки, наукові центри, бізнес-інкубатори, науково-технічні підприємства, фонди. Причому діяльність лише незначної їх частини відповідає завданням, які мають вирішуватися ними, виходячи із світового досвіду організації різних типів інноваційних структур. В Україні не тільки обмежена чисельність інноваційних структур, але склалася їх структурна неповнота, а також функціональна невизначеність діяльності, що і обумовило дослідження такої категорії як «інноваційна екосистема».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням такого явища як створення та функціонування інноваційних екосистеми займалися такі вчені: Р. Аднер [3], Б. Меркан, Д. Гоктас [4], П. Ванг [5], Т. Папаноя [6] розглядають інноваційну екосистему, як форму співпраці учасників системи. Р. Фрош, Н. Галлопулос [8] виділяють таке поняття як промислова екосистема, що функціонує в індустріальній системі. Дж. Мур

[9], Р. Левін, Б. Регін [10], наголошуючи на ролі та значенні бізнесу, досліджували таке поняття як бізнес екосистема. С. Мітлетон-Келлі [11] у своїх дослідженнях виділяє соціальну екосистему. Більшість зарубіжних вчених вивчали різновиди інноваційної екосистеми, створення яких є актуальним в певному регіоні за наявності відповідних ресурсів та існуючих потреб тощо.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Інноваційні структури різного роду, сприяють досягненню розвитку економічного стану в регіоні, зростанню кількісних та якісних показників інвестиційних процесів; створенню нових можливостей для населення та країни. Інвестиційні процеси мають досить тісний зв'язок з інноваційною інфраструктурою так як ідея створення інноваційних структур стає передумовою до залучення інвестицій і зростання кількісних та якісних показників інвестиційних процесів; дослідження сутності інноваційної інфраструктури та наслідків від створення її функціональних елементів створить умови для кращого розуміння інноваційних процесів в розрізі прогресивного розвитку суспільства. В Україні наразі функціонує лише одна

інноваційна екосистема, наявність потенціалу та ресурсів визначає потребу в детальній вивченні такої інноваційної структури як «інноваційна екосистема» з метою їх подальшого запуску в регіонах країни.

Мета статті – дослідити економічну сутність категорії «інноваційна екосистема» та запропонувати концептуальну модель інноваційної структури «інноваційна екосистема».

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до Стратегії розвитку України в період до 2020 року урядом було обрано євроінтеграційний рух розвитку за чотирима векторами: розвитку, безпеки, відповідальності та гордості. В межах вектору розвитку та безпеки виникає потреба в інноваційному розвитку національного господарства України: створенні умов для підвищення рівня інноваційної культури, інвестиційної активності, забезпечення безпеки держави, бізнесу, населення. Однією із складових інноваційного розвитку інвестиційних процесів є формування інноваційної інфраструктури, як фактору впливу на інвестиційні процеси, спрощення бізнес процесів, розвитку регіонів та економічного зростання держави.

Обравши євроінтеграційний напрям розвитку Україна намагається імплементувати інноваційну модель розвитку національної економіки. Під інноваційною інфраструктурою варто розуміти важливий елемент інноваційної системи, який служить інтегратором інноваційно-інвестиційної діяльності, забезпечуючи взаємодію і розвиток її учасників на різних етапах інноваційного процесу. Інноваційну інфраструктуру формують такі елементи: організації різних організаційно-правових форм, приватні особи (технопарки, бізнес-інкубатори, інвестиційні та венчурні фонди, об'єднання бізнес-ангелів, центри трансферу технологій, консалтингові агентства тощо) діяльність яких сприяє реалізації інноваційно-інвестиційної діяльності і розвитку інноваційного потенціалу території [1].

Інноваційні структури різного роду, сприяють досягненню розвитку економічного стану в регіоні, зростанню результативності інвестиційних процесів, створенню нових можливостей для населення та країни. Попри позитивні ефекти від створення та функціонування інноваційної інфраструктури, існує ряд проблем в фінансуванні такої інфраструктури. Основними джерелами фінансування програми створення інноваційної інфраструктури в 2013 році були: державний бюджет – 103,92 млн грн місцевий бюджет – 79,4 млн грн, інші джерела – 73,68 млн грн. Всього урядом було передбачено профінансувати інноваційну інфраструктуру в розмірі 257 млн грн [2]. Але очікуваних результатів від проведених заходів не вдалось

отримати. З прийняттям Бюджету 2016 року скоротилася частка видатків на розвиток порівняно з 2015 роком, так у 2015 році частка становила 7,8%, а у 2016 році – 6,3% (див. рис. 1).

Спостерігається тенденція до зниження ролі держави в процесах розвитку. З метою розвитку регіонів та залучення інвестицій важлива роль покладається саме на бізнес та його результативну діяльність. Створення структурних одиниць інноваційної інфраструктури зможе позитивно вплинути на інвестиційну активність та процеси. Основною місією суб'єктів інноваційної інфраструктури є реалізація інвестиційних процесів, комерціалізація результатів НДДКР, створення сприятливих умов для інноваційної діяльності та економічного зростання. Інноваційну інфраструктуру розділяють на складові, які в комплексі утворюють функціонуючу систему. Такими складовими є правова, інформаційна, фінансова інфраструктура, та спеціалізовані інноваційні центри.

До правової інфраструктури відносять нормативно-правову базу в сфері регулювання інноваційної діяльності, охорону об'єктів інтелектуальної власності, стимулювання НДДКР, правове забезпечення діяльності малого та середнього підприємництва, регулювання умов створення та функціонування інноваційних структур тощо. Інформаційна інфраструктура включає інформацію в різних сферах діяльності, що сприяє ефективному функціонуванню суб'єктів інноваційної діяльності. Фінансова інфраструктура на меті має безпосереднє фінансування інноваційної діяльності. До фінансових інститутів відносяться інвестиційні фонди, агентства, банки, венчурні підприємства, тобто структури, які виступають джерелами фінансування інноваційної діяльності та приймають активну участь в інвестиційних процесах.

Наразі в Україні функціонують такі інноваційні структури: 12 – технопарків, 28 – інноваційних центрів, 28 – інноваційних бізнес інкубаторів, 9 – центрів науки, інформатизації та інновацій регіонального рівня, а також Український інститут науково-технічної інформації. Одним із результатів інноваційного розвитку, на який варто звернути увагу, на нашу думку, є така структура як інноваційна екосистема.

Дане поняття є відносно новим для української економіки. Передумовою створення першої інноваційної екосистеми в Україні було створення наукового парку «Київська політехніка» в 2006 році, а з підписанням закону України «Про науковий парк «Київська політехніка» починається активна робота парку. З 2014 року на базі Київського політехнічного університету було створено інноваційну екосистему «Sikorsky Challenge», структура інноваційної екосистеми «Sikorsky Challenge» виглядає як об'єднання таких елементів: стартап школа, фестиваль інноваційних проєктів, бізнес-інкубатор; інноваційне технологічне середовище; центр інтелектуальної власності; венчурний фонд та інші фонди.

В сучасних дефініціях, в категорії «екосистема» наголошується на наявності функціонального характеру системи та матеріально-енергетичній залежності між живими організмами. Тобто, в результаті пристосування живі організми утворюють біологічну систему, функціонування якої призводить до обміну між ними енергією та речовинами в процесі симбіозу, утворюючи єдине ціле. В економіці, категорія «екосистема» розкривається через інноваційну діяльність, через активну

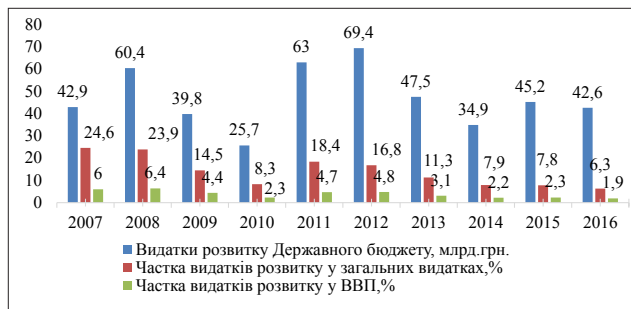


Рис. 1. Видатки розвитку державного бюджету України 2007–2016 рр. [2]

та продуктивну співпрацю між учасниками. Основною характеристикою інноваційної екосистеми (далі – ІЕС) є процеси колаборації, побудовані на ієрархічних зв'язках суб'єктів системи. Р. Аднер вважає, що ІЕС це такі форми співпраці, в рамках яких компанії об'єднують свої індивідуальні пропозиції в інтегровані рішення, що готові задовольнити споживача [3, с.98]. Б. Меркан та Д. Гоктас стверджують, що ІЕС утворюють економічні агенти та економічні відносини, а також неекономічні, а саме: інститути, технології, соціальна взаємодія та культура [4, с. 102]. На думку П. Ванга ІЕС представляє собою сукупність інновацій, об'єднань (громад), виробників, розробників та взаємодію між ними [5, с.8]. Т.Папаноя наголошує на тому, що для ІЕС є характерним сильне поєднання ринкових механізмів з високою точністю, в той час, як з позиції традиційних підходів наголошується на неринкових підходах та відносинах, які історично склалися [6]. Згідно з Міждержавною програмою інноваційної співпраці держав – учасників СНД, на період до 2020 року ІЕС – сукупність взаємовідносин всіх елементів сфери інноваційної діяльності, що характеризують сприйняття державою та суспільством інновацій, що визначають ефективність процесу створення та використання інновацій [7].

ІЕС є своєрідною платформою, для використання інноваційних технологій, що призводить до раціонального використання ресурсів, зменшення собівартості, а також збільшення продуктивності виробництва. Як вже зазначалося поняття «інноваційна екосистема» є відносно новим та пройшло певні еволюційні зміни, пов'язані зі сприйняттям ефективності роботи інноваційної інфраструктури. Про те, можна виділити еволюційні етапи становлення екосистеми, що вплинули на формування різновидів екосистем в залежності від основного їх призначення.

Так, в 1989 р. Р. Фрош і Н. Галлопулос [8] виділяють поняття промислової екосистеми. Пояснюючи промислову екосистему через виробничі процеси, які в індустріальній екосистемі перетворюють оборотні активи в матеріали з однієї форми в іншу; зменшення оборотних активів призводить до вичерпування матеріалів та задоволення потреб населення. Враховуючи виробничі процеси та процеси утилізації, витрати енергії неминуче призводять до утворення відходів та шкідливих побічних продуктів, але на нижчому рівні, аніж за межами роботи індустріальної екосистеми. Тобто за ідеальних умов в промисловій екосистемі відбувається циклічне виробництво з мінімальною кількістю відходів та шкідливих речовин.

В 1993 році Дж. Мур [9, с. 76] запропонував термін «бізнес екосистема» – це економічне об'єднання, що базується на взаємодії учасників світу бізнесу. За Дж. Муром, бізнес екосистема включає споживачів, керуючу компанію-виробника, конкуренцію, та інших акціонерів. Ключовою фігурою в такій екосистемі є керуюча компанія, яка має великий вплив на ко-еволюційні процеси. Бізнес-екосистема – розширена система взаємодоповнюючих організацій; об'єднань споживачів, постачальників, головних виробників та інших акціонерів, фінансових, торгових асоціацій, трудових союзів, органів стандартизації, державних та квазідержавних інститутів, а також інших зацікавлених сторін. Життєвий цикл бізнес екосистеми Дж. Мур розділяє на чотири етапи. На першому етапі задовольняються потреби споживачів. На другому етапі, за

рахунок збільшення потенціалу, досліджуються бізнес концепції. На третьому етапі бізнес екосистема досягає стабільності і стає високоприбутковою. На фінальному етапі відбувається або самооновлення, або смерть, що є причиною появу нового ринку або ростом нової екосистеми. Іясеві та Левін [10, с. 46] вважають, що трьома визначальними успішними факторами бізнес екосистеми є: продуктивність, надійність, можливість створювати нові ніші. Продуктивність, як базовий фактор екосистеми визначає успіх будь-якого бізнесу, оскільки заздалегідь, підприємці орієнтовані на високу ефективність свого виробництва чи іншого результату своєї діяльності. Під надійністю екосистеми варто розуміти спроможність до виживання підприємства, коли потрясіння зсередини чи ззовні загрожують знищенням системи. Не менш важливим фактором для бізнес екосистеми є гнучкість: учасники такої екосистеми повинні бути конкурентоспроможними та вміти пристосовуватися до змін ендегенних та екзогенних факторів. Серед учасників бізнес-екосистеми повинні бути компанії-учасники, які забезпечують, інших учасників, надаючи різного роду підтримуючі послуги.

Соціальна екосистема відповідно до Є. Мітлетона-Келлі [11, с. 30] утворена компаніями-учасниками, на які впливають та, які здійснюють свій вплив на соціальну екосистему, створену пов'язаними між собою підприємствами, споживачами, постачальниками, а також економічними, культурними та правовими інститутами. Визначальним феноменом для поняття соціальна екосистема є еволюція, яка не може відбуватися в умовах ізоляції.

Одним із видів екосистем є електронна бізнес екосистема, робота учасників такої системи базується на екомерції та управлінських процесах, що здійснюються електронним способом. Основною ціллю функціонування електронної бізнес системи є розширення можливостей малих та середніх підприємств до масштабів конкуренції з великими компаніями програмного забезпечення. Характерною рисою електронної екосистеми є те, що робота підприємств, які утворюють таку екосистему базується на інтернет-технологіях на такому рівні, що бізнес-послуги та компоненти програмування підтримуються всеосяжним програмним забезпеченням, яке вказує на еволюційну поведінку та самоорганізацію [12]. Цифрове середовище електронну бізнес екосистеми утворює компоненти програмного забезпечення, аплікації, послуги, знання, бізнес моделі, навчальні модулі, нормативно-правову базу тощо. Еволюційні зміни ІЕС виражаються в отриманні конкурентних переваг, зростанні рівня організаційних змін та унікальності ведення бізнесу, через впровадження продуктів інноваційного розвитку. Прийняття технологій, які базуються на Інтернет сервісах для електронного бізнесу є безперервним процесом з послідовним кроком еволюції. Інноваційний розвиток ведення бізнесу можна поділити на 7 етапів (див. рис. 2). Для кожного з етапів є характерним впровадження інновацій, що призводили в кінцевому результаті до збільшення ефективності, продуктивності роботи підприємства. В наш час, зайняти нішу лідера на будь-якому ринку можна маючи інноваційні підходи до виробничих процесів, або в процесах прийняття рішень, тому що застосування новітніх технологій призводить до оптимізації процесів та прогресивних змін в середині організації.



Рис. 2. Еволюційні зміни інформаційно-комунікативних технологій в формуванні інноваційної екосистеми

Джерело: побудовано автором

В еволюційному ланцюзі інноваційних змін, на першому етапі, було створення та використання електронної пошти, яка змогла підвищити ефективність внутрішніх та зовнішніх комунікаційних процесів. На другому етапі є поява веб-сайтів, створення власних сайтів для компаній змогли вивести такі організації на новий рівень, створюючи умови для представлення свого бізнесу на міжнародному ринку, що в свою чергу призводить до поширення інформації, збільшення обізнаності серед потенційних споживачів та партнерів, а також отриманні змоги збирати потрібну інформацію. На наступному етапі з'являється така технологія, як е-комерція. Е-комерція характеризується: доступністю нових ринків збуту, зменшенням витрат на транзакційні операції, можливістю замовляти та оплачувати онлайн, зручністю та легкістю у використанні послуг для споживачів, відсутністю прив'язки до часу. На етапі формування е-бізнесу з'явилися такі переваги для підприємців: економічність у вартості каналів інтеграції продукції чи послуг, ефективний та економічний маркетинг, скорочення витрат, збільшення ефективності у вирішенні питань пов'язаними з внутрішніми процесами підприємства. Мережеві організації, які ми можемо назвати також віртуальними компаніями, використовують нові бізнес моделі, що базуються на мережеві взаємодії. Як правило, такі компанії активно використовують останні технологічні новинки в своїй діяльності для спрощення процесів ведення бізнесу та завоювання довіри серед споживачів. Електронні екосистеми характеризуються: наявністю власної платформи, навчанням та передачею знань, динамічною агрегацією пропозицій, природним відбором в сфері послуг, а також наявністю еволюційного середовища. Вершиною нашої еволюційної піраміди є інноваційна екосистема. Така система буде включати в себе всі еволюційні етапи інноваційного розвитку відкриваючи нові можливості для учасників системи.

Таким чином, існує декілька видів екосистем, для кожної з яких характерні певні особливості. Проте інноваційна екосистема, як результат інноваційного розвитку може поєднувати в собі функціональні особливості декількох екосистем в залежності від території розташування, наявності ресурсної бази та потенціалу. На формування інноваційної екосистеми впливає ряд факторів, що дає можливість утворенню моделі (див. рис. 3).

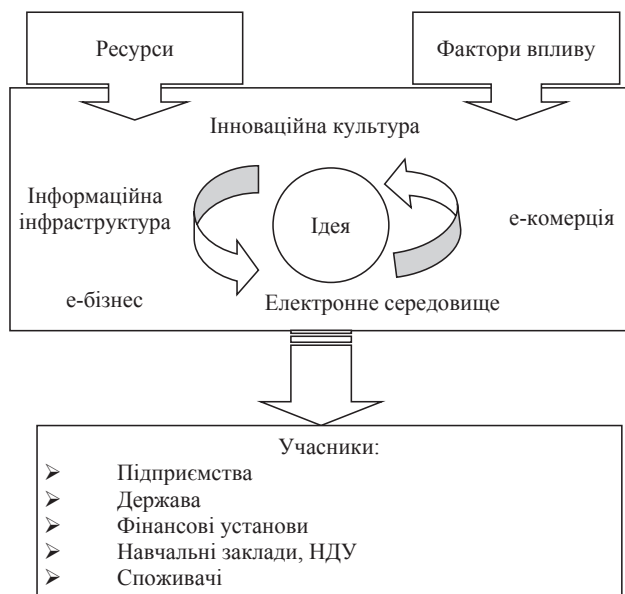


Рис. 3. Модель інноваційної екосистеми

Джерело: побудовано автором

Основною відмінністю інноваційної екосистеми від інших різновидів є наявність інноваційної складової, інноваційної культури, електронного середовища та інформаційної інфраструктури. Серцевиною або ядром функціонування інноваційної екосистеми є наявність інноваційної ідеї, впровадження якої призводить до появи чи вдосконалення продукту, послуги тощо. Інноваційні ідеї розвиваються та реалізуються в середовищі, створеному завдяки мережам, Інтернету, продуктів програмного забезпечення та впливу ресурсів та певних факторів. Ресурси відіграють важливу роль під час формування ідей та безпосередньої її реалізації. До таких ресурсів можна віднести матеріальні та нематеріальні ресурси, які надходять із навчальних закладів, науково дослідних установ, фінансових установ, венчурних фондів тощо. На ефективність функціонування інноваційної екосистеми впливатиме доступність, управління, а також розподіл ресурсів. Також, не менш важливим є наявність факторів впливу, які мають екзогенну та ендогенну природу. Всі учасники інноваційної екосистеми мають безпосередній зв'язок та певну взаємозалежність, що визначає вплив на кожного суб'єкта. Тісний зв'язок суб'єктів інноваційної екосистеми породжує основні функції інноваційної екосистеми, які полягають в самоорганізації, саморегулюванні, ко-еволюції, адаптації, унікальності. Функціонування ІЕС базується на еволюційних змінах в будь-якій сфері життя та галузях національної економіки з використанням послуг та компонентів програмного забезпечення та електронного середовища. Для категорії ІЕС характерна нова парадигма та концепція сучасності з еволюційною природою та інноваційними поглядами на вирішення існуючих проблем.

Висновки. Хоча, інноваційні структури, на кшталт центрів трансферу технологій, технопарків, індустріальних парків, інноваційних екосистем, вільних економічних зон, бізнес інкубаторів є не визначальними об'єктами інноваційної інфраструктури, про те, створення ІЕС забезпечить сприятливий не лише економічний ефект, а й соціальний. Адже, в умовах інтенсивного розвитку суспільства, науки та техніки з'являються

нові можливості для розвитку національної економіки, підвищення рівня конкурентоспроможності та здобуття світового лідерства. І в рамках збільшення продуктивності праці, зменшення собівартості, розширення ринків збуту та отримання максимального прибутку ІЕС може бути чудовою платформою для співпраці держави, бізнесу та науки.

Список використаних джерел:

1. Евсеєва О. Развитие инновационной инфраструктуры в условиях модернизации национальной экономики / О. Евсеєва, М. Коновалова // *Фундаментальные исследования*. – 2012. – № 9. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=30208>.
2. Ковалівська С. Видатки бюджету –2016: без інвестицій та реформ / С. Ковалівська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://blog.liga.net/user/skovalivska/article/20328.aspx>.
3. Adner R. Match your innovation strategy to your innovation ecosystem / R. Adner // *Harvard Business Review*. – 2006. – Vol. 84. – P. 98–110.
4. Mercan B. Components of Innovation Ecosystems: A Cross-Country Study / B. Mercan, D. Göktaş // *International Research Journal of Finance and Economics*, Iss. 76. – 2011. – P. 102–112.
5. Wang P. Advancing the Study of Innovation and Globalization in Organizations / P. Wang // *Conference on Advancing the Study of Innovation and Globalization in Organizations*. – Nuremberg ; Germany, 2009. – P. 301–314.
6. Papaioannou, T., Wield, D. & Chataway, J. Knowledge ecologies and ecosystems? An empirically grounded reflection on recent developments in innovation systems theory, 6-th International Triple Helix Conference on University-Government-Industry Relations. – 2007.
7. Межгосударственная программа инновационного сотрудничества государств-участников Содружества Независимых Государств на период до 2020 года.
8. Frosch R. And Nicholas E. Gallopoulos. 1989. Strategies for Manufacturing. *Scientific American* 189 (3) 152 Ou (?) / R. Frosch, N. Gallopoulos // *Strategies for manufacturing. Scientific American*, 1989. – № 261(3). – P. 144–152.
9. Moore J. Predators and Prey: The New Ecology of Competition / J. Moore // *Harvard Business Review*. – 1993. – Vol. 71(3). – P. 75–83.
10. Iansiti M. The Key stone Advantage: What the New Dynamics of Business Ecosystems Mean for Strategy, Innovation, and Sustainability / M. Iansiti, R. Levien ; Harvard Business School Press. – 2004. – 225 p.
11. Mitleton-Kelly E. Ten Principles of Complexity and Enabling Infrastructures / E. Mitleton Kelly // *Complex Systems and Evolutionary Perspectives on Organizations : The Application of Complexity Theory to Organizations*. Pergamon. – Amsterdam, 2003. – P. 23–50.
12. Nachira F. Towards a Network of Digital Business Ecosystems Fostering the Local Development / F. Nachira, European Commission Discussion Paper. – Bruxelles, 2002. – 23 p.
13. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/doccatalog/document?id=48722>.

Котко О. К.

Університет таможенного дела и финансов

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОСИСТЕМА, КАК НОВАЯ ПАРАДИГМА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Резюме

В статье исследованы теоретические аспекты категории «инновационная экосистема», а также ее разновидности. Предложена концептуальная модель инновационной экосистемы и определена совокупность эволюционных изменений информационно-коммуникативных технологий в формировании инновационной экосистемы.

Ключевые слова: инновационная экосистема, инфраструктура, инновационное развитие, информационно-коммуникативные технологии, инвестиционные процессы.

Kotko O. K.

University of Customs and Finance

INNOVATION ECOSYSTEM AS A NEW PARADIGM OF ECONOMIC INNOVATIVE DEVELOPMENT

Summary

The article examines theoretical aspects of the category of “innovation ecosystem” and its varieties. The author offers a conceptual model of innovation ecosystem and defines aggregate of evolutionary changes of information and communication technologies in formation of innovation ecosystem.

Keywords: innovation ecosystem, infrastructure, innovative development, information and communication technologies, investment processes.

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 339.137

Артеменко Л. Б.

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ МЕТОДІВ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено наявні методи оцінювання забезпечення належного рівня конкурентоспроможності підприємства, яка є однією з визначальних характеристик ефективності його господарської діяльності. У результаті аналізу широкого діапазону наведених підходів сформовано переваги та недоліки систематизованих груп методів та доведено необхідність застосування найбільш оптимальної методики. Виходячи з проведеного дослідження, можна констатувати, що більшість із них неможливо запропонувати на національному ринку в якості єдиного підходу для комплексної кількісного та якісного оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства. Розглянуто проблеми реалізації бенчмаркінгу в системі управління змінами як бази для створення та зміцнення довгострокових взаємовигідних відносин між суб'єктами ринку. Визначено головні причини неготовності вітчизняного бізнес-середовища до його використання.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентна перевага, методи оцінки конкурентоспроможності підприємства, бенчмаркінг, види бенчмаркінгу.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації економічного простору актуальність визначення конкурентоспроможності підприємства та її оцінки є основною запорукою його життєдіяльності та вихідним етапом для розробки стратегічних альтернатив позиціонування підприємства на ринку. У сучасній науковій літературі репрезентовано велику кількість методик та точок зору щодо його оцінювання та вимірювання. Проте уніфікованого підходу, який визнавався б і фахівцями-теоретиками, і бізнесменами-практиками абсолютно задовільним, в Україні не існує, що є однією з причин низького рівня управління цим процесом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним витокам та прикладним аспектам оцінювання конкурентоспроможності підприємства присвячені дослідження таких вчених, як В. Гайдук, А. Гончарук, О. Гудзинський, В. Дикань, І. Должанський, Т. Загорна, Л. Квятковська, О. Коковіхіна, Л. Костюк, Д. Погребняк, М. Портер, С. Савчук, О. Янковий та інші. Кожен з авторів пропонує власну класифікацію наявних методів оцінювання, які різняться за своєю сутністю, алгоритмами отримання стандартизованих показників та можливістю використання в динаміці.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Трансформаційні процеси в економіці та мінливість ринкового середовища потребують подальшого вдосконалення наукових підходів до оцінювання конкурентоспроможності підприємства, оскільки таке завдання через її міжгалузевий та системний характер є складною для вирішення. Незважаючи на незаперечну значущість результатів дослідження, необхідно створити нові ефективні методи розвитку підприємств та управління змінами, які б дали змогу закріпити конкурентні переваги на ринку. Ми поділяємо точку зору деяких науковців, що одним із таких упорядкованих підходів конкурентного аналізу є бенчмаркінг, який є необхідною функцією успіху фірми.

Метою статті є аналіз наявних методів оцінювання конкурентоспроможності підприємств, систематизація та характеристика основних груп цих методів, дослідження бенчмаркінгу як однієї із

найпрогресивніших у світовій практиці технологій підвищення конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Багаторівневість конкурентної взаємодії суб'єктів господарювання зумовлює широкий діапазон поглядів до оцінювання їх конкурентоспроможності. Вони охоплюють як вертикальний, так і горизонтальний об'єктний ряд: від оцінювання конкурентоспроможності товарів, підприємства, регіону, галузі та економіки країни до оцінювання окремих товарів підприємств та видів діяльності [1, с. 23]. Тобто конкурентоспроможність – це комплексне поняття, яке внаслідок щільного зв'язку з категорією «конкуренція» охоплює безліч детермінантів, сторін та умов суперництва підприємств за прихильність споживачів до товарів виробників. У зв'язку із цим доцільно говорити про те, що за своєю соціально-економічною сутністю це багатогаспектна системна категорія, агрегований показник конкурентних можливостей підприємства.

Дослідження показують, що існує багато варіантів та неоднозначність підходів до оцінювання конкурентоспроможності підприємства, кожен із яких базується на виборі відповідного критерію та показників. Так, О. Коковіхіна аналізує конкурентоспроможність підприємства в порівняльному аспекті [2, с. 89–90]; О. Капліна, Д. Зайченко пропонують оцінювати з точки зору процесного підходу [3, с. 27]; Н. Купріна – як систему оціночних характеристик, яка дає йому змогу ефективно функціонувати на споживчому ринку на більш вигідних порівняно з конкурентами умовах, що сприяє ефективному управлінському процесу, просуванню продукції та збуту її на ринку [4, с. 570]. Деякі науковці визначають конкурентоспроможність підприємства як агрегований показник конкурентних можливостей та здатності оперативного реагувати та пристосовуватися до чинників мінливого зовнішнього середовища [5, с. 232–233]. На думку Д. Погребняка, конкурентоспроможність підприємства може бути визначена як комплексна характеристика, яка зображає рівень переваги сукупності оціночних показників діяльності підприємства, що визначають успіх на ринку за певний проміжок часу відносно сукупності показ-

ників конкурентів [6, с. 45]. Багато науковців розглядають конкурентоспроможність через призму соціально-економічної системи, яка матеріалізована у формі товару чи послуги й визначається в процесі стратегічної діяльності підприємства [7, с. 45]. Тобто вітчизняні вчені не дійшли єдиної думки щодо її забезпечення, а праці західних авторів не враховують проблем адаптації національних підприємств до нестабільності економіки.

Економічна наука не виокремлює єдину ознаку, яку можна було б використовувати як показник рівня конкурентоспроможності суб'єкта господарювання. У науковому обігу показники, які не піддаються безпосередньому кількісному вимірюванню, а проявляються лише опосередковано через оцінку його частинних факторів – чинників, називаються латентними (від латинського слова *latent*), що означає недоступність, прихованість характеристик стану підприємства. Такий науковий термін використовується для зображення складних економічних індикаторів, які неможливо кількісно виміряти в метричній шкалі [8, с. 51–52]. «Симптомами» конкурентоспроможності є її фактори – процеси та явища виробничо-господарської діяльності підприємства й соціально-економічного життя суспільства, які впливають на зміну її рівня. Світова економічна наука також визнає, що така дефініція не має прямого прояву [9]. Однак деякі вагомні фактори конкурентоспроможності є так само латентними: якість, інноваційна діяльність, які виявляються через інші показники.

Аналіз економічної літератури з позиції пошуку критеріїв, джерел та факторів конкурентоспроможності дає змогу виділити декілька підходів до вирішення поставленого завдання. Методи такого оцінювання різних об'єктів можна класифікувати за двома основними критеріями: за рівнем об'єктивності (суб'єктивності) результатів оцінки та за підходом до оцінювання – якісна чи кількісна. Узагальнюючи наукові дослідження з цього питання, у табл. 1 наведемо класифікацію всієї сукупності методів.

До якісних методів оцінювання конкурентоспроможності належать моделі оцінювання конкурентних сил, матричні, методи аналізу (п'ятифакторна модель та «національного ромба» М. Портера, SWOT-аналіз, STEP-аналіз, матриця BCG). З одного боку, вони універсальні в застосу-

ванні, з іншого – суб'єктивні, трудомісткі в реалізації, тому унеможливають таку оцінку в процесі аналізу для визначення пріоритетних напрямів посилення конкурентних позицій на ринку. До кількісних методів оцінювання належать методи експертних оцінок, розрахунково-графічні (метод «профілів», багатокутник конкурентоспроможності, метод конкурентних стратегій Ж.-Ж. Ламбена). Такі підходи використовують різноманітні оціночні критерії, на основі яких за фактичними даними проводиться розрахунок одиничних, групових, інтегральних показників, що дає змогу реально визначити положення суб'єкта господарювання та прийняти об'єктивні, з тактичного та стратегічного погляду, управлінські рішення. Розглянемо деякі методи оцінювання конкурентоспроможності підприємства з позицій їх переваг та недоліків.

Матричні методи (матриця конкурентних стратегій М. Портера, SWOT, SPACE, STEP-аналіз, аналіз за системою 111-555 тощо) базуються на використанні матриці – таблиці впорядкованих за рядками та стовпцями елементів. Засновані на ідеї розгляду процесів конкуренції в динаміці, дають змогу показувати положення кількох конкурентів і зображають перспективи розвитку підприємства відповідно до життєвого циклу. Проте вони не дають можливості об'єктивно оцінити рівень його конкурентоспроможності (відсутня маркетингова інформація, не завжди характеристика конкурентоспроможності за відносною часткою ринку говорить про такий стан, що ускладнює прийняття управлінських рішень), а також зображають такий рівень об'єкта лише в чітко визначених межах галузі.

Індексні методи (базується на теорії ефективної конкуренції, оцінці конкурентоспроможності продукції (диференційований метод, за обсягами продажу, інтегральні методи тощо). Реалізація індексних методів здійснюється поетапно, при цьому базою для порівняння можуть бути як галузеві показники, так і показники підприємства – лідера ринку. Більш повну оцінку дають змогу отримати методи, що базуються на теорії ефективної конкуренції, відповідно до якої конкурентоспроможними будуть такі підприємства, де найкращим чином взаємоузгоджені три групи показників: виробничі, збут продукції та управління фінансами. Проте вони не враховують прямі показники діагностики – якість та ціну. Застосування непрямих показників (наприклад, відношення чистого прибутку до чистих продаж або до чистої вартості матеріальних активів) більшою мірою характеризує ефективність організації та функціонування системи збуту, ніж реальну конкурентоспроможність.

Аналітичні методи (метод рангів, метод балів тощо) базуються на здійсненні розрахунково-аналітичних операцій із вхідними даними. Метод рангів ґрунтується на визначенні місця підприємств-конкурентів шляхом ранжування досягнутих значень показників. Це дає можливість визначити, за якими порівняльними критеріями оцінка підприємство випереджає конкурентів, а за якими відстає, проте не дає змоги визначити рівень такого відставання від основного конкурента. Метод бального оцінювання передбачає оцінку приросту показників визначеною шкалою за критерієм мінімуму набраних рангів (найкращий стан). Це дає змогу визначити місце підприємства в конкурентній боротьбі, оцінити рівень його наближення до найбільш конкурентоспро-

Таблиця 1
Класифікація методів оцінки конкурентоспроможності підприємства

Класифікаційна ознака	Групи методів оцінки конкурентоспроможності підприємства
За способом оцінювання	Якісні, кількісні
За способом зображення кінцевого результату	Матричні, графічні, індексні, аналітичні, комплексні, логістичні
За можливістю прийняття управлінських рішень	Поточні, стратегічні
За напрямом формування інформаційної бази	Критеріальні, експертні
Залежно від об'єкта оцінювання	Оцінка конкурентоспроможності персоналу, організації, продукції
Залежно від мети оцінювання	Визначення конкурентних переваг, позиціонування у групі, динаміка позицій у групі

Джерело: побудовано автором на основі [10; 11]

можного підприємства, однак не надає конкретних рекомендацій щодо формування майбутніх стратегій.

Графічні методи (базується на теорії життєвого циклу, метод конкурентних стратегій Ж.-Ж. Ламбена, багатокутник профілів тощо). Оцінка передбачає побудову «поля оцінювання», поділ їх на квадранти (зони), які відповідають певному рівню конкурентоспроможності та визначення конкурентного статусу підприємства. Методика оцінювання конкурентоспроможності підприємства, запропонована Ю. Горбачуком та Н. Кушніром, дає змогу інтерпретувати таку оцінку як геометричну фігуру, що є кількісною мірою стабільності конкурентного стану підприємства, основою, що складається з таких векторів-променів, як конкурентоспроможність товару, рентабельність продажу, фінансовий стан, ефективність менеджменту, маркетингові дії, імідж. Науковці вважають такий багатокутник базовим для побудови імітаційної моделі ринкової рівноваги в умовах конкурентного суперництва товаровиробників [12, с. 45–46]. Метод багатокутних профілів є одним із небагатьох, що володіють наочністю, внаслідок того, що досліджуються сегменти ринку та оцінюються можливості зміни рентабельності виробництва і збуту з урахуванням вимог ринку. Він базується на виявленні критеріїв задоволення потреб споживачів, встановлення їх ієрархії, порівняльній важливості в межах того спектра, який може оцінити споживач. Загальним недоліком графічних методів є їх функціональна обмеженість: вони дають змогу сформулювати певні висновки щодо напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємства, але не забезпечують головного – інтегральної оцінки реального рівня конкурентоспроможності.

Комплексні методи (базується на врахуванні сукупної дії детермінантів «національного ромба» та стратегічного потенціалу підприємства, бенчмаркінг, таксономічний аналіз тощо). Саме такі методи оцінювання вітчизняні науковці вважають найбільш ґрунтовними, оскільки вони спрямовані на аналіз усього спектра найважливіших параметрів функціонування підприємства. Їх перевага – отримання найбільш вірогідної інформації за розширеним переліком порівняльних переваг. Оцінка базується на комплексному, багатомір-

ному підході з врахуванням як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, рівня фінансової стійкості підприємства, позицій підприємств-конкурентів [13, с. 45–46]. Прихильники такої позиції вважають, що конкурентоспроможність – це інтегральна величина відносно поточної конкурентоспроможності й конкурентного потенціалу. Визначення показників здійснюється експертним у вигляді таблиць і матриць, а вагові коефіцієнти враховують частку сукупних стратегічних капітальних вкладень (витрати на стратегічне планування, розробку нової продукції, дослідження ринків, маркетинг, технології). При цьому конкретні засоби й методи, використовувані під час визначення результату, фактично відтворюють методи в розглянутих вище підходах, що говорить про низку їх недоліків.

Оцінення конкурентоспроможності підприємства на підставі оцінки його факторів не дає правильного результату, тому що вони взаємодіють один з одним. Водночас спостерігається процес посилення відмінностей в економічних умовах діяльності підприємств, які полягають у різній вартості, якості та доступності всіх видів ресурсів; рівні розвитку інфраструктури та логістики; умовах взаємодії бізнесу з органами місцевої влади. Тому один підхід враховує вартість конкретних факторів виробництва, другий – покращення якості товарів, третій – ефективність виробничо-збутової діяльності, четвертий – фінансовий стан тощо. Крім того, до уваги не береться взаємозв'язки всіх відділів, підрозділів та служб, які, у свою чергу, залежать від впливу різноманітних чинників.

Складність вироблення єдиного методологічного підходу до оцінення та аналізу конкурентоспроможності підприємств визначається таким:

- в економічній теорії існує безліч різноманітних і часом суперечливих визначень, кожне з яких охоплює окремі його сторони;
- суттєво варіюються кількісний та якісний склад факторів, що являють собою основою під час оцінення конкурентоспроможності;
- застосовуються кількісні, якісні показники, індекси, вагові коефіцієнти, що ускладнює аналіз;
- сформовані на вітчизняних підприємствах відділи маркетингу не можуть якісно проводити такі дослідження внаслідок недосконалої бази інформаційного і технічного забезпечення.

Таблиця 2

Види бенчмаркінгу

Види бенчмаркінгу	Основний зміст
Конкурентний	Порівняння якості роботи підприємства з його конкурентами на ринку; бенчмаркінгові альянси, коли 2–3 підприємства об'єднують зусилля для пошуку й аналізу даних
Стратегічний	Оцінювання альтернатив, реалізація стратегій і вдосконалення характеристик на основі вивчення успішних стратегій підприємств-партнерів
Процесний	Вивчення практики побудови бізнес-процесів в організаціях, що не є прямими конкурентами підприємства, але мають подібні основні бізнес-процеси (обслуговування клієнтів, послідовність операцій роботи)
Внутрішній	Порівняння характеру та якості роботи суміжних підрозділів у межах одного підприємства
Зовнішній	Можливості вивчення тих підприємств, які мають головні переваги в конкурентній боротьбі, тобто є галузевими лідерами, еталонами
Галузевий	Порівняння підприємств, які належать до однієї галузі, але не вважаються прямими конкурентами
Міжгалузевий	Порівняння підприємств, які належать до різних галузей
Функціональний	Порівняння характеристик функцій аналогічного профілю, що виконуються в різних підприємствах
Результатів діяльності	Порівняння результатів діяльності (як правило кількісні показники)
Міжнародний	Виявлення і аналіз еталонних практик по всьому світу, внаслідок глобалізаційних процесів та розвитку інформаційних технологій

Джерело: узагальнено автором за результатами проведених досліджень [14, с. 14; 15, с. 255–256]

В умовах української економіки необхідно використовувати системно-комплексні підходи до оцінювання конкурентоспроможності, що синтезують перелічені та враховують специфіку ситуації.

Одним із найновіших та найсучасніших методів конкурентного аналізу та системи безперервного вдосконалення є бенчмаркінг. Словосполучення "benchmark" у перекладі з англійської мови означає «оцінка висоти», «еталонне порівняння». У 1972 р. дослідницько-консалтингова організація PIMS (вплив маркетингової стратегії на прибуток) дійшла висновку про необхідність знати результати успіху кращих фірм, що будуть інформаційною базою для прийняття власного ефективного рішення. На основі літературних джерел розглянемо класифікацію всієї сукупності видів бенчмаркінгу (див. табл. 2).

Якому саме виду бенчмаркінгу віддають перевагу підприємства, залежить від чіткого визначення того, чого вони хочуть досягти в результаті впровадження, стадії його розвитку і стану галузі, в якій вони функціонують. Порівняння з іншими підприємствами відбувається за такими складовими частинами збалансованої системи показників потенціалу підприємства: матеріально-технічне забезпечення, трудовий та маркетинговий потенціал, фінанси та бізнес-процеси. Переваги бенчмаркінгу полягають у тому, що вони дають можливість запозичити найкращі моделі управління, знижувати ризики, досягати провідної позиції в конкурентній боротьбі.

Загальний алгоритм його застосування можна представити на рис. 1 [16].

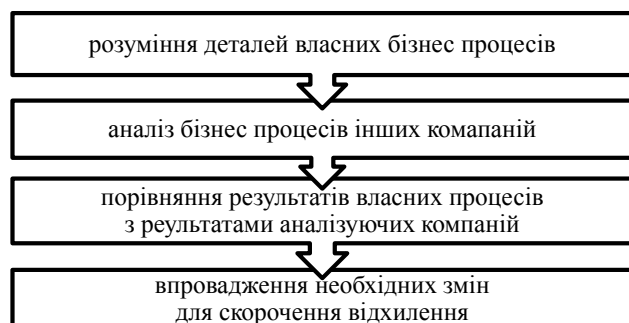


Рис. 1. Алгоритм проведення бенчмаркінгу на підприємствах

Спочатку здійснюється аналіз діяльності підприємства та виявляються його сильні і слабкі сторони. Після цього ідентифікуються показники діяльності інших компаній, на основі отриманих даних проводиться моніторинг результатів проведення бенчмаркінгу. Далі визначаються заходи, спрямовані на скорочення відриву відносно компаній, що аналізувалися.

Незважаючи на те, що бенчмаркінг дає змогу вивчити і себе, і конкурентів та стати ефективним інструментом побудови бізнесу за світовими стандартами, використання його в практиці українських підприємств ще не набуло значної популярності. Серед головних причин неготовності

вітчизняного бізнес-середовища до його впровадження можна назвати:

- 1) помилковість розуміння призначення;
- 2) ресурсомісткість, що потребує значного фінансового забезпечення, тому не кожне підприємство може дозволити собі його проведення;
- 3) закритість українських компаній, їх небажання оприлюднювати звітну інформацію або її недостовірність, що, у свою чергу, перешкоджає створенню інформаційної бази, пошуку партнерів для бенчмаркінгу;
- 4) непорівнюваність досвіду українських підприємств із передовими західними суб'єктами господарювання внаслідок недостатнього інформаційного забезпечення;
- 5) недосконалість понятійного інструментарію, програмного забезпечення.

Висновки. У ході дослідження встановлено, що в конкурентоспроможності підприємства зображені сукупні результати роботи всіх його підрозділів, стан матеріально-технічної бази, ефективність кадрового і фінансового забезпечення, рівень управління та здатність оперативно реагувати на зміну в поведінці та смаках покупців. Існує потреба у дослідженні джерел формування виробничих, маркетингових, екологічних, професійно-кваліфікаційних, управлінських, інноваційно-інвестиційних. Узагальнивши досвід сучасної діагностики конкурентоспроможності підприємства, можемо сформулювати низку методологічних підходів до її оцінювання:

- сучасні методики оцінювання конкурентоспроможності підприємства, як правило, констатують його поточний стан, але не дають прогноз на перспективу для отримання покращених результатів або уникнення втрат;
- кожен з методів оцінювання конкурентоспроможності має як свої переваги, так і недоліки, у більшості з них виділено лише окремі проблемні аспекти такої оцінки;
- існуючі підходи не пристосовані для системного відбору та аналізу всіх факторів, тобто відсутній комплексний підхід, який би ґрунтувався на структуризації та визначенні ієрархії чинників конкурентоспроможності;
- необхідні подальші дослідження, які пов'язані з розробкою алгоритму проведення бенчмаркінгу з метою перетворення його у інтегральну частину процесу інновацій, підвищення конкурентоспроможності та вдосконалень у вітчизняному бізнесі.

Тривала практика діяльності суб'єктів господарювання в конкурентному середовищі привела до усвідомлення того, що неможливо запропонувати єдиного стратегічного бачення для усіх випадків оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства на основі науково-обґрунтованої системи показників. Перспективним напрямом подальших наукових досліджень є розробка універсальної методики, яка би включала основні параметри та комплексно оцінювала формування та управління конкурентним потенціалом підприємства залежно від поставленої мети.

Список використаних джерел:

1. Костюк Л. Теоретичні та методичні засади оцінки конкурентоспроможності / Л. Костюк // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2012. – Вип. 2. – С. 22–30.
2. Коковіхіна О. Систематизація основних категорій формування конкурентоспроможності підприємства / О. Коковіхіна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2009. – № 26. – С. 88–93.
3. Каплина О. Оценка конкурентоспособности предприятия на основе процессного подхода / О. Каплина, Д. Зайченко // Маркетинг. – 2005. – № 4. – С. 24–38.

4. Куприна Н. Конкурентоспособность деятельности предприятия: виды и уровень / Н. Куприна // Формування ринкової економіки : матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції. – К. : КНЕУ, 2011. – С. 564–571.
5. Мостенська Т. Конкурентоспроможність підприємств в умовах ринкової економіки : [монографія] : у 3-х т. / Т. Мостенська, В. Омельченко, О. Красноурецький та ін. ; за заг. ред. О. Захарченка, М. Зайця, В. Ніценка. – Одеса : ВМВ, 2015. – Т. 3 : Галузеві особливості конкурентоспроможності в умовах глобалізації. – 572 с.
6. Погребняк Д. Методи діагностики конкурентоспроможності підприємства / Д. Погребняк // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури : збірник наукових праць. – 2011. – Вип. 32. – С. 45–51.
7. Гудзинський О. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект) : [монографія] / О. Гудзинський, С. Судомир, Т. Гуренко ; Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України. – К. : ІПК ДСЗУ, 2010. – 212 с.
8. Янковой А. Многомерный анализ в системе STATISTICA / А. Янковой. – Одесса : Оптимум, 2001. – 216 с.
9. Ос. LISREL 8.8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ssicentral.com/lisrel/downloads.html>.
10. Дикань В. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства / В. Дикань, Т. Пономарьова // Вісник економіки транспорту і промисловості. Серія «Економіка». – 2011. – Вип. 36. – С. 100–105.
11. Погребняк Д. Методи діагностики конкурентоспроможності підприємства / Д. Погребняк // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури : збірник наукових праць. – 2011. – Вип. 32. – С. 45–51.
12. Горбачук Ю. Економічна діагностика: інтерактивний комплекс навчально-методичного забезпечення / Ю. Горбачук, Н. Кушнір. – Рівне : НУВГП, 2007. – 176 с.
13. Квятковська Л. Оцінка поточної та довгострокової конкурентоспроможності підприємства / Л. Квятковська // Вісник нац. тех. університету «Харківський політехнічний інститут» : збірник наукових праць. – 2011. – Вип. 26. – С. 181–187.
14. Пилипчук В. Бенчмаркінг як інструмент підвищення ефективності маркетингової діяльності промислового підприємства / В. Пилипчук, А. Шиманська // Молодий вчений. – 2015. – № 9(24). – Ч. 2. – С. 13–17. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/9/41.pdf>.
15. Гончарук А. Бенчмаркінг як метод управління ефективністю підприємства / А. Гончарук. // Труды Одесского политехнического университета. – 2007. – № 1(27). – С. 253–258. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pratsi.opu.ua/app/webroot/articles/1312894420.pdf>.
16. Чая В. Система методов управленческого учета / В. Чая, А. Золотухина // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 1. – С. 1–10. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://auditfin.com/fin/2009/1/Chaya/Chaya%20.pdf>.

Артеменко Л. Б.

Тернопольский национальный технический университет имени Ивана Пулюя

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

Исследаны существующие методы оценки обеспечения надлежащего уровня конкурентоспособности предприятия, которая является одной из главных характеристик эффективности его хозяйственной деятельности. В результате анализа широкого диапазона представленных подходов сформулированы преимущества и недостатки систематизированных групп методов и обоснована необходимость использования наиболее оптимальной методики. В результате проделанного исследования можно констатировать, что большинство из них невозможно предложить на национальном рынке в качестве единого подхода для комплексной качественной и количественной оценки уровня конкурентоспособности предприятия. Рассмотрены проблемы реализации бенчмаркинга в системе управления изменениями как базы для создания и укрепления долгосрочных взаимовыгодных отношений между субъектами рынка. Определены основные причины неготовности его использования отечественной бизнес-средой.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентное преимущество, методы оценки конкурентоспособности предприятия, бенчмаркинг, виды бенчмаркинга.

Artemenko L. B.

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

SYSTEMATIZATION OF MODERN METHODS OF ENTERPRISES COMPETITIVENESS ASSESSMENT

Summary

The article describes the various methods of assessing the competitiveness of the firm. As a result of study of these approaches formulated benefits and disadvantages of systematized main groups of methods and justified the need for using the most optimal methodology. Described problems of benchmarking realization in the system of changes management. Based on the performed research we can state that it is impossible to select and offer most of them in national market as one single approach to perform complex qualitative and quantitative estimation of enterprise competitiveness level. The problems of benchmarking realization in the system of change management are reviewed as a basement for creation and strengthening of the long-term and mutually beneficial relations between businesses. Main reasons of unreadiness of domestic business environment to benchmarking implementation have been determined.

Keywords: competitiveness, competitive advantage, enterprise competitiveness assessment methods, benchmarking, types of benchmarking.

УДК 360.10.03

Белоусова С. В.

Харківський інститут фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
ЗА ДОПОМОГОЮ КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНОГО АНАЛІЗУ

У статті здійснено прогнозування фінансових показників діяльності підприємства за допомогою кореляційно-регресійного аналізу. Визначено, що результати прогнозування діяльності свідчать про збільшення обсягів виготовлення та реалізації продукції підприємства, розширення збутової мережі, зміцнення його ринкових позицій. Зроблено висновок щодо відсутності зворотної кореляції внаслідок безпосереднього збільшення суми собівартості, що викликане здебільшого не здорожчанням матеріалів, а зростанням обсягів виробництва та реалізації продукції.

Ключові слова: інтегрована модель, управлінське рішення, розподіл витрат, стратегічна фінансова відповідальність, підприємство.

Постановка проблеми. На даний момент гостро стоїть питання організації фінансового планування й прогнозування на вітчизняних підприємствах. По-перше, це пов'язано із включенням України до європейського економічного простору. Оскільки наша держава належить до постіндустріальних країн, то спостерігається певне відставання у системі фінансового менеджменту українських підприємств порівняно з міжнародними організаціями. Назріває потреба вивчення світового досвіду розробки фінансових планів і прогнозів, а також поліпшення на цій основі власних механізмів планування. Тобто існує потреба у вдосконаленні систем фінансового планування й прогнозування з метою забезпечення конкурентоспроможності економіки вітчизняних підприємств на європейському ринку. По-друге, сьогодні в національній економіці відбуваються кризові явища. Вони пов'язані зі значною інфляцією, зменшенням доходів населення та загальним спадом економіки. Особливо негативно це позначається на фінансовій сфері діяльності організацій. Для підприємств ця криза має такі наслідки, як значне збільшення операційних витрат, підвищення ціни фінансування тощо. У таких умовах для будь-якого підприємства дуже важливо є наявність сучасної та гнучкої системи фінансового планування, яка дала б можливість своєчасно реагувати на зміни в економіці навколишнього середовища та максимально ефективно оперувати фінансовими ресурсами організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом учені все більше приділяють увагу вивченням питання прогнозування фінансових показників діяльності підприємства, серед яких Г. Бондер, С.Вахнюк, І.Балабанов, Ю. Галицька та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових праць, теоретичні, методичні та прикладні аспекти потребують більш ґрунтовного вивчення. Питання, пов'язані зі здійсненням прогнозування фінансових показників діяльності підприємства залишаються недостатньо розробленими як в теоретичному, так і в практичному аспектах.

Метою статті є здійснення прогнозування фінансових показників діяльності підприємства за допомогою кореляційно-регресійного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під фінансовим прогнозуванням на підприємстві розуміється інструмент фінансового передбачення, який є невід'ємною складовою частиною процесу планування і головна роль якого полягає в оцінці

ймовірного майбутнього стану підприємства й варіантів його розвитку на певний період [3]. У результаті вивчення характеристик різних методів та особливостей застосування кожного з них було обрано метод кореляційно-регресійного аналізу. Досягнення поставленої мети передбачає реалізацію набору дій. Першим кроком є відбір факторів, вплив яких на чистий прибуток підприємства буде вивчатися. У якості таких факторів (незалежних змінних) буде розглянуто: дохід від реалізації продукції, інші операційні витрати, собівартість продукції, податок на прибуток. Так, за допомогою кореляційного аналізу перевірено наявність кореляційної залежності між такими парами факторів:

- чистий дохід (залежна змінна) та чистий дохід від реалізації продукції (незалежна змінна);
- чистий дохід (залежна змінна) та інші операційні витрати (незалежна змінна);
- чистий дохід (залежна змінна) та собівартість продукції (незалежна змінна);
- чистий дохід (залежна змінна) та інші доходи (незалежна змінна).

Після доведення існування залежності між зазначеними парами показників здійснено регресійний аналіз, який передбачає обчислення показників, що доводять значущість рівняння регресії та можливість подальшого прогнозування (критерій Фішера або F-критерій, коефіцієнт детермінації R²), побудову графіків лінійної регресії. Останнім кроком є здійснення прогнозування величини показника чистого прибутку за допомогою програмного забезпечення MS Excel та даних про стан показників за період 2009–2015 рр. У табл. 1 наведена динаміка показників чистого прибутку та чистого доходу від реалізації продукції ТОВ «Агрофірма «Пісчанська».

Таблиця 1
Динаміка показників чистого прибутку та чистого доходу від реалізації продукції ТОВ «Агрофірма «Пісчанська» за 2009–2015 рр.

Рік	Сума чистого прибутку, тис. грн	Сума чистого доходу від реалізації продукції, тис. грн
2009	3 037,7	36 763,1
2010	2 484,6	63 613,6
2011	6 692,2	89 114,3
2012	9 880,2	145 319,8
2013	8 588,0	195 386,0
2014	11 733,0	250 888,0
2015	22 551,0	381 768,0

Джерело: розрахунки автора

Для підтвердження наявності кореляційного зв'язку між даними обох вибірок розраховано коефіцієнт Пірсона (r). Значення цього коефіцієнта, отриманого в результаті розрахунків за допомогою електронних таблиць Excel, становить 0,98. Можемо зробити висновок, що рівень взаємозв'язку між показниками чистого прибутку та чистого доходу від реалізації продукції може бути оцінена як дуже сильна, майже лінійна, оскільки коефіцієнт Пірсона потрапляє у діапазон $r > 0,95$ та наближається до 1. Таким чином, доцільним є подальше дослідження за допомогою регресійного аналізу. Для цих параметрів є можливим здійснення прогнозування величини чистого прибутку залежно від можливої зміни показника чистого доходу від реалізації продукції. Критерій Фішера (F-критерій) також використовується для оцінення значущості досліджуваної моделі. Обчислюється значення F-критерію та його критичне значення $F_{кр}$. Якщо величина F-критерію більша за розрахункове значення в певному рівні значущості, то модель визнається надійною, а рівняння регресії – адекватним. Під час проведення розрахунків рівень значущості для всіх розглянутих моделей буде прийнятим за 0,05.

Для регресійної моделі з параметрами «чистий прибуток» та «чистий дохід від реалізації продукції» коефіцієнт детермінації R^2 становив 0,96. Величина цього показника більше ніж 50%, отже модель є не лише прийнятною, а й може бути визнана надійною, статистичний зв'язок між досліджуваними змінною (величиною чистого прибутку) та фактором (величиною чистого доходу від реалізації продукції) підтверджується. Також діагностика адекватності моделі здійснена за допомогою критерію Фішера (F-критерія). Так, розрахована F-статистика, яка дорівнювала 151,26 (критичне значення F-статистики становить 5,98). Величина F-статистики значно більша за її критичне значення, отже ця регресійна модель є адекватною й значущою, а рівняння регресії є достатнім для проведення подальшої процедури прогнозування.

На рис. 1 наведена досліджувана регресійна модель, тобто графічно зображена залежність показників чистого прибутку та чистого доходу від реалізації продукції. Прогнозування очікуваної суми чистого прибутку залежно від зміни суми чистого доходу від реалізації продукції здійснено за допомогою функції програми Excel «Предсказ». Для проведення розрахунку були використані дані величин чистого прибутку та доходу від реалізації продукції за період 2009–2015 рр., а також зна-

чення чистого доходу від реалізації продукції, яке очікується в 2017 р., а саме 883 973,2 тис. грн.

Отже, встановлено, що в 2017 р. при значенні фактора «чистий дохід від реалізації продукції», рівному 883 973,2 тис. грн, за умови, що інші фактори за період залишаться незмінними, очікувана величина чистого прибутку дорівнюватиме 49 661,68 тис. грн.

Далі проаналізуємо кореляційний зв'язок між змінною «чистий прибуток» та фактором «інші операційні доходи». Буде оцінена сила кореляційного зв'язку та доцільність подальшого дослідження та прогнозування. Дані, необхідні для виявлення взаємозалежності між зазначеними змінними, а саме значення досліджуваних параметрів за період 2009–2015 рр., наведені в табл. 2. Значення коефіцієнта Пірсона, розрахованого за даними вибірок, становить 0,4. Абсолютне значення показника є значно нижчим, ніж під час аналізу попередньої пари параметрів, знаходиться у діапазоні $0,3 < r < 0,49$. Це свідчить про наявність помірною кореляційного зв'язку між досліджуваними показниками. Зв'язок вважається слабким, якщо коефіцієнт Пірсона є меншим ніж 0,3.

Таблиця 2

Динаміка показників чистого прибутку та інших операційних доходів ТОВ «Агрофірма «Пісчанська» за 2009–2015 рр.

Рік	Сума чистого прибутку, тис. грн	Сума інших операційних доходів, тис. грн
2009	3 037,7	5 958,8
2010	2 484,6	16 070,1
2011	6 692,2	13 054,3
2012	9 880,2	18 261,5
2013	8 588,0	27 076,0
2014	11 733,0	30 838,0
2015	22 551,0	51 285,0

Джерело: розрахунки автора

Отже, з табл. 2 видно, що має сенс подальша побудова регресійної моделі залежності чистого прибутку від показника інших операційних доходів. Здійснення прогнозування величини чистого прибутку залежно від можливої зміни показника інших операційних доходів також може бути реалізоване на практиці.

Під час побудови регресійної моделі були обчислені параметри, що характеризують її надійність. Так, коефіцієнт детермінації R^2 становив 0,16. Це свідчить про те, що модель є не дуже надій-

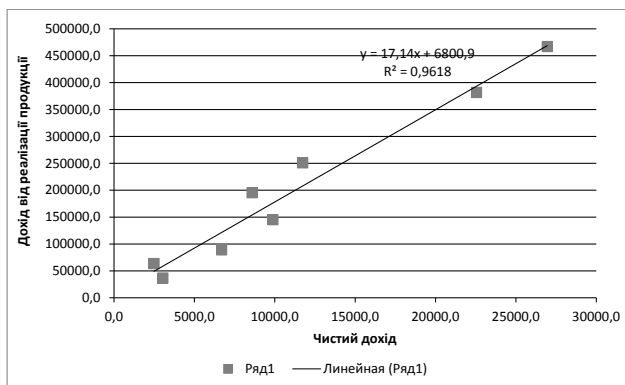


Рис. 1. Регресійна модель залежності показників «чистий прибуток» та «чистий дохід від реалізації продукції» для ТОВ «Агрофірма «Пісчанська»

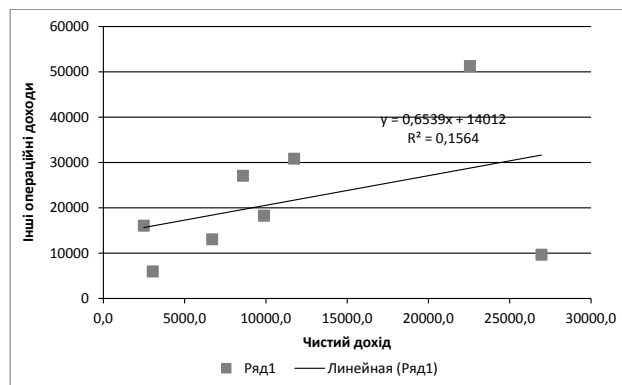


Рис. 2. Регресійна модель залежності показників «чистий прибуток» та «інші операційні доходи» для ТОВ «Агрофірма «Пісчанська»

ною й зображає взаємозалежність досліджуваних факторів із низьким рівнем точності. Значення F-статистики дорівнює 1,11. При цьому критичне значення F-статистики становить 5,98. Оскільки значення F-критерію нижче за його критичне значення, то це свідчить про те, що зміна фактора «інші операційні доходи» незначною мірою впливає на зміну суми чистого прибутку підприємства.

На рис. 2 зображена регресійна модель залежності показників чистого прибутку інших операційних доходів.

За допомогою функції програми Excel «Предсказ» здійснено прогнозування очікуваної суми чистого прибутку залежно від зміни суми інших операційних доходів. Базою для обчислення прогнозного показника є дані з величин чистого прибутку та інших операційних доходів за період 2009–2015 рр., а також значення інших операційних доходів, яке очікується в 2017 р., а саме 141 839,0 тис. грн. Так, було встановлено, що в 2017 р. при значенні фактора «інші операційні доходи», рівному 141 839,0 тис. грн, за умови, що інші фактори за період залишаються незмінними, очікувана величина чистого прибутку становитиме 40 263,93 тис. грн.

Також проаналізуємо кореляційний зв'язок між змінною «чистий прибуток» та фактор «собівартість продукції». Дані, необхідні для виявлення взаємозалежності між зазначеними змінними, а саме значення досліджуваних параметрів за період 2009–2015 рр., наведені в табл. 3. Абсолютна величина коефіцієнту Пірсона становить 0,98. Значення цього показника знаходиться в діапазоні $r > 0,95$. Отже, можна сказати, що зв'язок між факторами є дуже сильним, тобто зміна фактора впливу (собівартості) обов'язково приведе до відповідних змін у чистому прибутку підприємства. Так, гіпотеза про наявність взаємозв'язку між параметрами «чистий прибуток» та «собівартість продукції» підтверджується, тобто проведення подальшого дослідження засобами регресійного аналізу має сенс, а також можливо здійснити прогнозування величини чистого прибутку залежно від припустимої зміни показника собівартості.

Таблиця 3
Динаміка показників чистого прибутку та собівартості продукції ТОВ «Агрофірма «Пісчанська» за 2009–2015 рр.

Рік	Сума чистого прибутку, тис. грн	Сума собівартості продукції, тис. грн
2009	3 037,7	24 809,4
2010	2 484,6	50 123,4
2011	6 692,2	65 561,3
2012	9 880,2	118 012,0
2013	8 588,0	160 205,0
2014	11 733,0	207 521,0
2015	22 551,0	318 337,0

Джерело: розрахунки автора

У процесі здійснення регресійного аналізу були розраховані показники, які характеризують надійність моделі та міру регресійного зв'язку між параметрами, що розглядаються. Значення коефіцієнту детермінації R^2 становить 0,96. Величина цього показника більше ніж 50%, отже модель є прийнятною, статистичний зв'язок між незалежною змінною (величиною чистого прибутку) та фактором (сумою собівартості) підтверджується. Значення F-критерію дорівнює 147,6 у критичному

значенні цього критерію 5,98. Так, досліджувана модель є надійною, достовірною та значущою.

На рис. 3 зображена регресійна модель залежності показників чистого прибутку собівартості продукції. Прогнозування очікуваної суми чистого прибутку в залежності від зміни суми собівартості було здійснено за допомогою функції програми Excel «Предсказ». Для проведення розрахунку були використані дані з величин чистого прибутку та собівартості продукції за період 2009–2016 рр., а також значення собівартості, яке очікується в 2017 р., а саме 749 096,8 тис. грн. Таким чином, встановлено, що в 2017 р. при значенні фактора «собівартість продукції», рівному 749 096,8 тис. грн, за умови, що інші фактори за період залишаються незмінними, очікувана величина чистого прибутку дорівнюватиме 48 769,2 тис. грн.

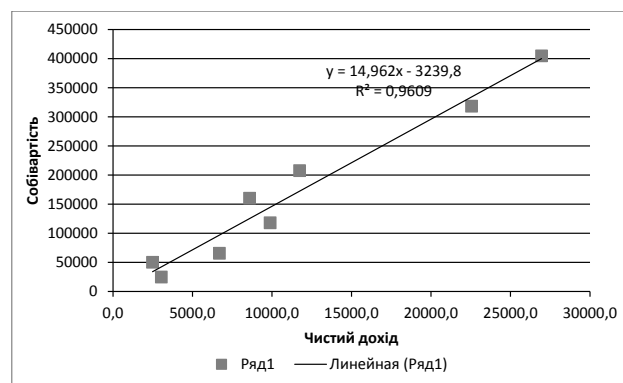


Рис. 3. Регресійна модель залежності показників «чистий прибуток» та «собівартість продукції» для ТОВ «Агрофірма «Пісчанська»

За результатами аналізу зв'язку між даними параметрами було встановлено, що сума чистого прибутку та сума собівартості прямо корелюють між собою. Відсутність зворотної кореляції (зі зростанням собівартості зменшується прибуток) пояснюється тим, що безпосереднє збільшення суми собівартості викликане здебільшого не зрощанням матеріалів, а зрощанням обсягів виробництва та реалізації продукції. При цьому збільшення собівартості закономірно приводить до приросту чистого доходу.

Далі проаналізуємо кореляційний зв'язок між змінною «чистий прибуток» та фактором «інші доходи». Дані, необхідні для виявлення взаємозалежності між зазначеними змінними, а саме значення досліджуваних параметрів за період 2009–2015 рр., наведені в табл. 4.

Таблиця 4
Динаміка показників чистого прибутку та інших доходів ТОВ «Агрофірма «Пісчанська» за 2009–2015 рр.

Рік	Сума чистого прибутку, тис. грн	Сума інших доходів, тис. грн
2009	3 037,7	1 523,8
2010	2 484,6	1 656,8
2011	6 692,2	4 057,1
2012	9 880,2	3 172,0
2013	8 588,0	1 557,0
2014	11 733,0	3 979,0
2015	22 551,0	9 348,0

Джерело: розрахунки автора

Отже, за даними табл. 4 був розрахований коефіцієнт Пірсона, який для цих параметрів дорівнював 0,87. Абсолютна величина показника знаходиться у діапазоні $0,7 < r < 0,95$, що свідчить про наявність сильного (тісного) кореляційного зв'язку між залежною змінною «чистий прибуток» та незалежною змінною «інші доходи». Підтверджується гіпотеза про наявність кореляційного взаємозв'язку між досліджуваними параметрами, отже, є можливим здійснення регресійного аналізу та прогнозування величини чистого доходу залежно від зміни параметра «інші доходи».

У ході дослідження регресійної моделі були розраховані показники, що характеризують її надійність. Величинам коефіцієнту детермінації R^2 становить 0,75. Виходячи з цього, можна стверджувати, що модель є прийнятною та значущою. Розраховані також F-критерій, який дорівнює 18,32, критичне значення F-статистики, що становить 5,98. Перевищення значення F-критерію над його критичним значенням свідчить про адекватність і достовірність моделі, а також про значну міру регресійного зв'язку між досліджуваною незалежною змінною та фактором.

На рис. 4 зображена регресійна модель залежності показників чистого прибутку та інших доходів.

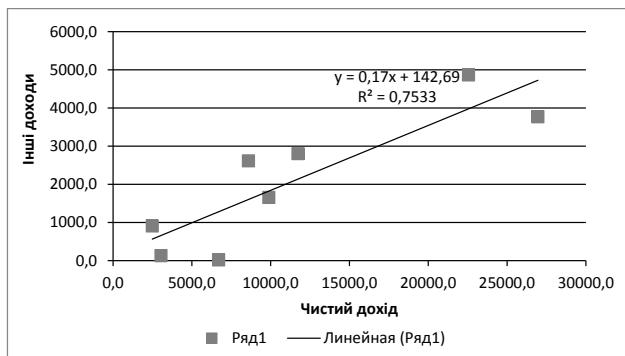


Рис. 4. Регресійна модель залежності показників «чистий прибуток» та «інші доходи» для ТОВ «Агрофірма «Пісчанська»

Також було здійснено прогнозування очікуваної суми чистого прибутку залежно від зміни суми податку на прибуток за допомогою функції «Предсказ» програмного забезпечення Excel.

Для здійснення розрахунку була використана інформація про значення досліджуваних параметрів, а саме дані з величин чистого прибутку та суми інших доходів за період 2009–2016 рр., а також значення суми інших доходів, яке очікується в 2017 р., а саме 14 663,3 тис. грн. У 2017 р. якщо сума інших доходів становитиме 14 663,3 тис. грн, то сума чистого прибутку очікується у розмірі 67 179,52 тис. грн.

Висновки. Підсумовуючи проведені розрахунки, зазначимо, що між всіма парами досліджуваних параметрів є статистично значущий зв'язок. Найменша тіснота зв'язку характерна для змінної «чистий прибуток» та «інші операційні доходи». Це, у свою чергу, зображено в прогнозованій величині чистого прибутку на 2017 р. Порівняно із впливом інших факторів вплив збільшення суми інших операційних доходів до планової розміром 141 839,01 тис. грн приведе до збільшення прибутку найменшою мірою (чистий прибуток становитиме 40 263,93 тис. грн). Найбільш тісний зв'язок був виявлений між параметрами «чистий прибуток» та «чистий дохід від реалізації продукції». Про це свідчать розраховані коефіцієнти оцінювання статистичної значущості регресії (кореляція Пірсона 0,98, коефіцієнт детермінації R^2 0,96, критерій Фішера (F-критерій) 151,26). Порівняно з іншими розглянутими факторами впливу зазначені оцінки є найвищими. Збільшення суми чистого доходу від реалізації до планової суми 883 973,23 тис. грн стане причиною збільшення чистого доходу до суми 49 661,68 тис. грн. У цілому серед проаналізованих факторів найбільше впливає на зміну суми чистого прибутку фактор «чистий дохід від реалізації продукції». Зміна фактора «інші операційні доходи» буде впливати на суму чистого прибутку найменшим чином.

Список використаних джерел:

1. Балабанов И. Основы финансового менеджмента / И. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 384 с.
2. Безугла Ю. Сценарії розвитку економічної діяльності підприємств / Ю. Безугла // Науковий економічний журнал «Актуальні проблеми економіки». – 2015. – № 8. – С. 402–408.
3. Бондер Г. Методи прогнозування фінансового стану підприємства на сучасному етапі / Г. Бондер, Д. Хараим // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2014. – № 2. – С. 14–18.
4. Вахнюк С. Методичні аспекти фінансового прогнозування / С. Вахнюк // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 3. – С. 175–183. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/handle/85975>.
5. Галицкая Ю. Методические основы прогнозирования финансовой устойчивости организации / Ю. Галицкая, М. Тхагапко // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 4. – С. 74–79. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uecs.ru/uecs64-642014/item/2853-2014-04>.

Белоусова С. В.

Харьковский институт финансов
Киевского национального торгово-экономического университета

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ПОМОЩЬЮ КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННОГО АНАЛИЗА

Резюме

В статье осуществлено прогнозирование финансовых показателей деятельности предприятия с помощью корреляционно-регрессионного анализа. Определено, что по результатам прогнозирования деятельности предполагается увеличение объемов производства и реализации продукции предприятия, расширение сбытовой сети, укрепления его рыночных позиций. Сделан вывод об отсутствии обратной корреляции вследствие непосредственного увеличения себестоимости, что вызвано в основном не подорожанием материалов, а ростом объемов производства и реализации продукции.

Ключевые слова: интегрированная модель, управленческое решение, разделение, стратегическая финансовая ответственность, предприятие.

Bielousova S. V.

Kharkiv Institute of Finance,
Kyiv National University of Trade and Economics

PREDICTION OF FINANCIAL INDICATORS OF ENTERPRISES ACTIVITY USING CORRELATION-REGRESSION ANALYSIS

Summary

In the article performed a forecasting of the financial indicators of the enterprise activity by using correlation and regression analysis. It is determined that in accordance with results of prediction it is expected an increase in production and sales of an enterprise, sales network expansion, strengthening its market position. It is concluded that the absence of reverse correlation in consequence of the direct cost increase, which is mainly caused not by a price rise of materials, but by growth of production volume and sales.

Keywords: integrated model, management decisions, cost allocation, strategic financial liability, enterprise.

УДК 330.341.1:331.101.3]:[658:621

Бодарецька О. М.

Дідик А. М.

Національний університет «Львівська політехніка»

МОТИВАЦІЙНІ КЛЮЧОВІ ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ HR-ПІДРОЗДІЛУ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОЛІВЕКТОРНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розвинуто положення з формування і використання ключових показників ефективності (КПІ) HR-підрозділу у сфері технологій мотивування персоналу в системі забезпечення полівекторного розвитку підприємств. Доведено особливість цієї проблеми з огляду на відмінність стратегічного бачення розвитку компаній з позиції їх топ-менеджменту та власників. Розглянуто найбільш поширені сфери, в яких розробляються та застосовуються КПІ. Наведено перелік можливих ключових показників ефективності HR-підрозділу підприємства з формування й використання технологій мотивування персоналу. **Ключові слова:** ключовий показник ефективності, мотивування, HR-підрозділ, підприємство, полівекторний розвиток.

Постановка проблеми. Теорією і практикою доведено, що технології мотивування та стратегія розвитку будь-якої компанії повинні розглядатися у тісному взаємозв'язку. Навіть найкращі мотиваційні інструменти не забезпечать одержання очікуваного ефекту, якщо впроваджуватимуться «відірвано» від стратегічних планів розвитку. Це можна пояснити, зокрема, й тим, що впровадження більшості технологій мотивування персоналу – це досить тривалий процес, який стосується кожного працівника. Отже, згадана вище «відірваність» може привести до даремних витрат різних ресурсів, неефективних управлінських рішень та погіршення соціально-психологічного клімату в колективі, наслідком якого, як правило, є підвищення рівня плинності персоналу.

На жаль, чимало вітчизняних підприємств або взагалі не мають стратегій свого розвитку, або, як правило, такі стратегії не відповідають реаліям сьогодення. Особливо актуальною ця проблема є в період змін, коли умови функціонування змінюються, а стратегія залишається такою самою. Слід зауважити, що неважливо, якою буде ця стратегія: антикризовою, стратегією розвитку, скорочення тощо, – у будь-якому разі досягти її можна за умови, коли працівники будуть належним чином мотивовані. Практикою доведено, що в умовах кризи одне з першочергових завдань є мобілізування всіх наявних ресурсів, зокрема людських. За будь-якої стратегії важливість мотивування персоналу на підприємствах є беззаперечною, тим більше в умовах кризи. Крім того, впровадження таких технологій мотивування, які допоможуть досягти стратегії підприємства – це одне з осно-

вних завдань HR-фахівців. Завдяки стратегічному мисленню HR-підрозділ не лише матиме змогу здійснювати планування технологій мотивування персоналу, а й планувати свої дії у цій сфері, а також установлювати відповідні КПІ й оцінювати успішність їх досягнення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у формування і розвиток положень, тематикою яких є ключові показники ефективності та їх місце у системі забезпечення полівекторного розвитку підприємств, зробили чимало вітчизняних та закордонних науковців, серед яких необхідно виокремити праці М. Басакова, О. Бобунової, Н. Богаченко, О. Борисової, Н. Булкина, Н. Буряк, О. Виноградової, Ю. Вінтука, М. Гринишин, Р. Гріфіна, Р. Дафта, В. Діденка, Г. Дмитренка, О. Єськова, Є. Ільїна, А. Кабанова, М. Коваленка, А. Колота, О. Конкіної, А. Кочнева, О. Кузьміна, С. Макаренка, Т. Максименко, Н. Малої, О. Мельник, К. Пілігрим, А. Полозової, І. Процик, В. Сладкевича, О. Чернушкіної, Е. Шарпатової, В. Яцури та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У працях цих авторів розглянуто змістове наповнення сутності КПІ, особливості їх використання для забезпечення мотивування персоналу, технологію їх впровадження і моніторингу, чинники вибору КПІ залежно від призначення та рівня управління в організації, переваги і недоліки їх практичного застосування тощо. При цьому низка важливих завдань із вказаної тематики досі не розв'язана. Зокрема, наявні напрацювання, незважаючи на свою ґрунтовність, не дають змогу повною мірою окреслити особливості

Bielousova S. V.

Kharkiv Institute of Finance,
Kyiv National University of Trade and Economics

PREDICTION OF FINANCIAL INDICATORS OF ENTERPRISES ACTIVITY USING CORRELATION-REGRESSION ANALYSIS

Summary

In the article performed a forecasting of the financial indicators of the enterprise activity by using correlation and regression analysis. It is determined that in accordance with results of prediction it is expected an increase in production and sales of an enterprise, sales network expansion, strengthening its market position. It is concluded that the absence of reverse correlation in consequence of the direct cost increase, which is mainly caused not by a price rise of materials, but by growth of production volume and sales.

Keywords: integrated model, management decisions, cost allocation, strategic financial liability, enterprise.

УДК 330.341.1:331.101.3]:[658:621

Бодарецька О. М.

Дідик А. М.

Національний університет «Львівська політехніка»

МОТИВАЦІЙНІ КЛЮЧОВІ ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ HR-ПІДРОЗДІЛУ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОЛІВЕКТОРНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розвинуто положення з формування і використання ключових показників ефективності (КПІ) HR-підрозділу у сфері технологій мотивування персоналу в системі забезпечення полівекторного розвитку підприємств. Доведено особливість цієї проблеми з огляду на відмінність стратегічного бачення розвитку компаній з позиції їх топ-менеджменту та власників. Розглянуто найбільш поширені сфери, в яких розробляються та застосовуються КПІ. Наведено перелік можливих ключових показників ефективності HR-підрозділу підприємства з формування й використання технологій мотивування персоналу.
Ключові слова: ключовий показник ефективності, мотивування, HR-підрозділ, підприємство, полівекторний розвиток.

Постановка проблеми. Теорією і практикою доведено, що технології мотивування та стратегія розвитку будь-якої компанії повинні розглядатися у тісному взаємозв'язку. Навіть найкращі мотиваційні інструменти не забезпечать одержання очікуваного ефекту, якщо впроваджуватимуться «відірвано» від стратегічних планів розвитку. Це можна пояснити, зокрема, й тим, що впровадження більшості технологій мотивування персоналу – це досить тривалий процес, який стосується кожного працівника. Отже, згадана вище «відірваність» може привести до даремних витрат різних ресурсів, неефективних управлінських рішень та погіршення соціально-психологічного клімату в колективі, наслідком якого, як правило, є підвищення рівня плинності персоналу.

На жаль, чимало вітчизняних підприємств або взагалі не мають стратегій свого розвитку, або, як правило, такі стратегії не відповідають реаліям сьогодення. Особливо актуальною ця проблема є в період змін, коли умови функціонування змінюються, а стратегія залишається такою самою. Слід зауважити, що неважливо, якою буде ця стратегія: антикризовою, стратегією розвитку, скорочення тощо, – у будь-якому разі досягти її можна за умови, коли працівники будуть належним чином мотивовані. Практикою доведено, що в умовах кризи одне з першочергових завдань є мобілізування всіх наявних ресурсів, зокрема людських. За будь-якої стратегії важливість мотивування персоналу на підприємствах є беззаперечною, тим більше в умовах кризи. Крім того, впровадження таких технологій мотивування, які допоможуть досягти стратегії підприємства – це одне з осно-

вних завдань HR-фахівців. Завдяки стратегічному мисленню HR-підрозділ не лише матиме змогу здійснювати планування технологій мотивування персоналу, а й планувати свої дії у цій сфері, а також установлювати відповідні КПІ й оцінювати успішність їх досягнення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у формування і розвиток положень, тематикою яких є ключові показники ефективності та їх місце у системі забезпечення полівекторного розвитку підприємств, зробили чимало вітчизняних та закордонних науковців, серед яких необхідно виокремити праці М. Басакова, О. Бобунової, Н. Богаченко, О. Борисової, Н. Булкина, Н. Буряк, О. Виноградової, Ю. Вінтука, М. Гринишин, Р. Гріфіна, Р. Дафта, В. Діденка, Г. Дмитренка, О. Єськова, Є. Ільїна, А. Кабанова, М. Коваленка, А. Колота, О. Конкіної, А. Кочнева, О. Кузьміна, С. Макаренка, Т. Максименко, Н. Малої, О. Мельник, К. Пілігрим, А. Полозової, І. Процик, В. Сладкевича, О. Чернушкіної, Е. Шарпатової, В. Яцури та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У працях цих авторів розглянуто змістове наповнення сутності КПІ, особливості їх використання для забезпечення мотивування персоналу, технологію їх впровадження і моніторингу, чинники вибору КПІ залежно від призначення та рівня управління в організації, переваги і недоліки їх практичного застосування тощо. При цьому низка важливих завдань із вказаної тематики досі не розв'язана. Зокрема, наявні напрацювання, незважаючи на свою ґрунтовність, не дають змогу повною мірою окреслити особливості

формування й використання ключових показників ефективності HR-підрозділу у сфері технологій мотивування персоналу в системі забезпечення полівекторного розвитку підприємств.

Метою статті є розвиток положень щодо формування й використання ключових показників ефективності HR-підрозділу у сфері технологій мотивування персоналу в системі забезпечення полівекторного розвитку підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як відомо, у сучасних умовах ведення бізнесу КРІ є дієвим інструментом оцінювання ефективності діяльності як підприємства в цілому, так і відділу чи працівника зокрема [1–4; 8–10]. Як свідчить огляд й узагальнення літературних джерел, встановлення КРІ для працівників HR-підрозділів – тематика не нова. Незважаючи на це, як зазначає О. Конкіна [5, с. 34], здебільшого ці показники стосуються виконання бюджету персоналу (використовуються 84,5% підприємств), зменшення плинності персоналу (83,3%), а також якісного його укомплектування і дотримання вимог щодо кадрового діловодства (86,9%). При цьому проблема встановлення ключових показників ефективності HR-підрозділу щодо формування і використання технологій мотивування персоналу розглядається лише фрагментарно. Очевидно, що такі ключові показники потрібні, оскільки допоможуть керівництву підприємства виробити стратегію і тактику поведінки HR-підрозділу, що гармонійно доповнюватиме стратегію розвитку організації. Цей крок дасть змогу планувати й втілювати у життя конкретні заходи для підрозділу з управління персоналом у сфері мотивування. Зазначений підхід забезпечить можливість моніторингу таких ключових параметрів, а також виявлення «вузьких» місць у сфері впровадження заходів щодо вдосконалення мотивування.

Зрозуміло, що для кожного підприємства перелік ключових показників ефективності HR-підрозділу щодо формування і використання технологій мотивування персоналу може бути абсолютно різним, оскільки абсолютно різним може бути стратегічне бачення розвитку компанії її топ-менеджментом і відповідно завдання у сфері мотивування.

Як свідчить вивчення теорії і практики, перелік можливих КРІ для працівників HR-підрозділу підприємств може бути різноманітним і стосуватись різних сфер мотивування персоналу, зокрема:

1) прискорення термінів виконання замовлення підрозділів на виявлення можливості підвищення заробітної плати. Завдяки цьому, з одного боку, рівень задоволеності замовників (тобто посадових осіб чи підрозділів загалом) буде вищим, а з іншого – оперативніше ухвалюватимуться управлінські рішення. Можливий індикатор – середній час опрацювання замовлення;

2) підвищення кваліфікації співробітників у сфері мотивування персоналу. Важливо ідентифікувати, хто повинен підвищувати свою кваліфікацію. Можливий індикатор – витрати на навчання персоналу, зростання прибутку, кількість раціоналізаторських пропозицій;

3) розвиток принципів командної роботи. Ця мета передбачає колегіальне вирішення проблем, розвиток тімблділгових заходів, активізація діяльності неформальних груп тощо. Можливий індикатор – індекс задоволеності співробітників;

4) удосконалення системи управлінського обліку мотивування на підприємстві. Це може передбачати реалізацію низки важливих завдань, зокрема: підвищення рівня автоматизації цієї

системи, розроблення додаткових форм управлінської звітності щодо мотивування тощо. Можливий індикатор – бальне оцінювання за визначеною шкалою у розрізі встановлених критеріїв (рівень автоматизації, оперативність, можливість отримання необхідної інформації одночасно за декількома параметрами тощо);

5) підвищення «мотиваційної привабливості» підприємства у бізнес-середовищі. Як свідчить вивчення теорії і практики, в умовах значного дефіциту фахівців окремих професій на ринку праці підприємства змушені докладати чимало зусиль та ресурсів для пошуку такої категорії працівників. У свою чергу, останні досить часто орієнтуються саме на привабливість технологій мотивування персоналу, що використовуються у компанії. Отже, щоб підприємство було «мотиваційно привабливим» як в абсолютному вимірі, так і у бізнес-середовищі порівняно з конкурентами, воно повинно вдосконалювати свої технології мотивування. Можливі індикатори – індикатор «мотиваційної привабливості» (може вимірюватись, наприклад, часткою працівників, під час обрання підприємства як свого роботодавця першочергово орієнтувались на привабливість технологій мотивування) чи рівень заробітної плати на рівні певної кількості відсотків до середньоринкової.

Приклади інших можливих ключових показників ефективності HR-підрозділу щодо формування і використання технологій мотивування персоналу на підприємствах – рівень «зрілості» мотиваційних процесів в організації, рівень формалізування технологій мотивування тощо. Узагальнена інформація про зазначені КРІ наведена в табл. 1.

Розглядаючи проблему встановлення ключових показників ефективності HR-підрозділу щодо формування і використання технологій мотивування персоналу, варто погодитись із наведеним у роботі [5, с. 34] твердженням, що не всі HR-функції можна описати конкретними показниками. На думку А. Кочнева та І. Фастова [7], можна використовувати як кількісні, так і якісні показники, оскільки розвиток певних економічних явищ не може бути описаний виключно кількісно (та й зрештою немає необхідності цього робити).

При цьому необхідно докладати зусиль для того, щоб завдяки сформованим КРІ HR-підрозділу можна було максимально можливо підготувати середовище для досягнення визначених стратегічних цілей суб'єкта господарювання у мотиваційній сфері. Кожен із таких КРІ разом зі своїм цільовим значенням повинен бути детально обговорений членами робочої групи. Як свідчить вивчення теорії і практики, показники ефективності повинні бути досяжними, а також не надто деталізованими. Також обрані КРІ повинні бути достатньо конкретними, щоб працівники HR-підрозділу розуміли, як досягати їх значень. Таким чином, сукупність усіх КРІ повинна бути такою, щоб за результатами поетапного їх досягнення можна було досягнути встановлених цілей підприємства у сфері мотивування персоналу і завдяки цьому досягти стратегічного бачення розвитку суб'єкта господарювання в цілому. На цьому етапі також важливо вірно ухвалити рішення про те, які КРІ для HR-підрозділу треба включити, а які виключити з переліку.

Приклади цільових значень ключових показників ефективності HR-підрозділу з формування і використання технологій мотивування персоналу можуть бути різними. Наприклад, якщо установлений КРІ-індикатор «мотиваційної привабливості» (який, як зазначалось вище, може вимірюватись

Таблиця 1

**Перелік можливих ключових показників ефективності HR-підрозділу підприємства
щодо формування і використання технологій мотивування персоналу**

Показники	Розрахунок показників
Рівень відповідності середнього рівня заробітної плати на підприємстві середньоринковим значенням ($P_{відн}$), коеф.	$P_{відн} = \frac{ЗП_n}{ЗП_{ринк}}$ <p>де $ЗП_n$ – фактична середня величина заробітної плати працівника на посаді за звітний період, грн; $ЗП_{ринк}$ – середньоринкова в регіоні величина заробітної плати за звітний працівника, що займає аналогічну посаду, грн</p>
Рівень зарплатовіддачі ($P_{зарпл}$), коеф.	$P_{зарпл} = \frac{B}{\Phi ОП}$ <p>де B – чистий річний дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн; $\Phi ОП$ – фактичний річний фонд оплати праці на підприємстві, тис. грн</p>
Індекс співвідношення середнього темпу зміни величини фонду оплати праці до величини чистого доходу від реалізації продукції ($I_{тз}$), коеф.	$I_{тз} = \frac{\Phi ОП_{тз}}{B_{тз}}$ <p>де $\Phi ОП_{тз}$ – середній темп зміни величини фонду оплати праці, коеф.; $B_{тз}$ – середній темп зміни величини чистого доходу від реалізації продукції, коеф.</p>
Рівень формалізування технологій мотивування ($P_{форм}$), коеф.	$P_{форм} = \frac{T_{форм}}{T}$ <p>де $T_{форм}$ – кількість технологій мотивування, які можна вважати формалізованими на високому рівні, од.; T – загальна кількість технологій мотивування, що використовуються на підприємстві, од.</p>
Індекс співвідношення постійних і змінних витрат у структурі фонду заробітної плати ($I_{пз}$), коеф.	$I_{пз} = \frac{B_{пост}}{B_{зм}}$ <p>де $B_{пост}$ – величина постійних витрат у структурі фонду заробітної плати, тис. грн; $B_{зм}$ – величина змінних витрат у структурі фонду заробітної плати, тис. грн</p>
Кількість звернень, отриманих від працівників щодо похибок у нарахуваннях величини заробітної плати ($ЗВ$), од.	Показник вимірюється в одиницях і може розраховуватись за різний звітний період (особливо актуальний за умови, коли HR-підрозділ відповідальний за визначення рівня досягнення певних KPI, від чого, у свою чергу, залежить величина заробітної плати)
Середній час усунення проблем невідповідності необхідної та фактично нарахованої величини заробітної плати ($\mathcal{Ч}_{нев}$), год.	Показник вимірюється тривалістю часу в годинах від моменту отримання звернення щодо похибки у нарахуванні величини заробітної плати до усунення виявлених проблем
Рівень впливу працівника на його компенсаційний пакет ($P_{впл}$), бали	Показник визначається експертною оцінкою в балах за визначеною метричною шкалою оцінювання
Рівень задоволеності працівників наявними технологіями мотивування ($P_{зад}$), коеф.	$P_{зад} = \frac{З_{зад}}{З_{заг}}$ <p>де $З_{зад}$ – кількість працівників, що задоволені наявними технологіями мотивування (в анкеті зазначили «так»), ос.; $З_{заг}$ – загальна кількість працівників на підприємстві, ос.</p>
Рівень ефективності формування бюджету фонду оплати праці ($P_{\Phi ОП}$), коеф.	$P_{\Phi ОП} = \frac{\Phi ОП_{факт}}{\Phi ОП_{план}}$ <p>де $\Phi ОП_{факт}$ – фактична величина фонду оплати праці підприємства у звітному періоді; $\Phi ОП_{план}$ – закладена у бюджеті підприємства величина фонду оплати праці на плановий період</p>
Індекс співвідношення базової та бонусної частини заробітної плати ($I_{сп}$), коеф.	$I_{сп} = \frac{ЗП_{баз}}{ЗП_{бон}}$ <p>де $ЗП_{баз}$ – середнє значення на підприємстві базової частини заробітної плати у розрахунку на одного працівника, грн; $ЗП_{бон}$ – середнє значення на підприємстві бонусної частини заробітної плати у розрахунку на одного працівника, грн</p>
Середній час опрацювання замовлення на виявлення можливості підвищення заробітної плати ($\mathcal{Ч}_{опр}$), год.	Показник вимірюється тривалістю часу в годинах від моменту отримання заявки на виявлення можливості підвищення заробітної плати до надання аналітичної записки з обґрунтованою відповіддю
Рівень ефективності формування набору компенсаційного пакету на підприємстві ($P_{кп}$), коеф.	$P_{кп} = \frac{З}{З_{заг}}$ <p>де $З$ – кількість працівників, що вважають достатнім набір компенсаційного пакету (в анкеті зазначили «так»), ос.; $З_{заг}$ – загальна кількість працівників на підприємстві, ос.</p>
Частка працівників, що проходять анкетування на предмет задоволеності наявними технологіями мотивування ($\mathcal{Ч}_{зад}$), коеф.	$\mathcal{Ч}_{зад} = \frac{З_{анк}}{З_{заг}}$ <p>де $З_{анк}$ – кількість працівників, що анкетуються за визначений період на предмет задоволеності наявними технологіями мотивування, ос.; $З_{заг}$ – загальна кількість працівників на підприємстві, ос.</p>

Джерело: авторська розробка

часткою працівників, що під час обрання підприємства як свого роботодавця першочергово орієнтувались на привабливість технологій мотивування) і його фактичне значення на певну дату становить 12%, то очікуване значення такого КРІ через певний проміжок часу (як правило, рік) може бути встановлене у розмірі 23%. Подібним чином повинні бути встановлені цільові значення інших ключових показників ефективності. Крім того, як свідчить практика, такі ключові значення повинні бути документально оформлені на підприємстві і містити, зокрема, розгорнуту їх характеристику. За умови впровадження таких КРІ, які до цього часу ще не визначались, доцільно здійснити визначення їх базового («вихідного») значення.

Так, під час визначення цільових значень ключових показників ефективності HR-підрозділу щодо формування і використання технологій мотивування персоналу може також використовуватись бенчмаркінг, який, як відомо, є «мистецтвом виявлення того, в чому інші мають найкращий досвід, з метою вивчення, вдосконалення та застосування цього у власній діяльності» [6, с. 45]. Також бенчмаркінг може застосовуватись для встановлення базових значень пропонованих КРІ.

Одне з важливих завдань етапу визначення цільових значень ключових показників ефективності HR-підрозділу щодо формування і використання технологій мотивування персоналу є не лише встановити таке цільове значення, а здійснити його розподіл у часі. Це також повинно бути предметом обговорення членами робочої групи й встановлення найбільш реальних часових інтервалів. При цьому можливим є також врахування результатів використання різних методів прогнозування, у тому числі кореляційно-регресійного аналізу.

Робочі зустрічі з працівниками HR-підрозділу щодо обговорення пропонованих КРІ мають на меті, з одного боку, виявити та усунути їх проблемні аспекти, а з іншого – довести до відома безпосередніх виконавців (тобто HR-підрозділу) сутність і зміст пропонованих показників ефективності. Лише після цього такі КРІ повинні бути затвердженими й реалізованими підприємством. Зрозуміло, що це може бути здійснено лише шляхом реалізації відповідних стратегічних заходів, які також повинні бути визначеними та затвердженими.

У цих процесах необхідно зважати на думку А. Кочнева та І. Фастова [7], які звертають увагу на те, що будь-які цілі – первинні, а показники – вторинні. Отже, науковці наголошують, що навіть за умови встановлення найкращих КРІ та ефективної системи моніторингу рівня їх досягнення підсумковий результат не буде ефективним, якщо стратегічні цілі у сфері мотивування персоналу підприємств визначені невірно й не відповідають стратегічному баченню розвитку.

Висновки. Таким чином, важливе завдання сьогодні – впроваджувати такі технології мотивування персоналу, які будуть корелювати зі стратегічними цілями підприємств. Виявлено, що навіть найкращі мотиваційні інструменти не забезпечать одержання очікуваного ефекту, якщо впроваджуватимуться «відірвано» від стратегічних планів розвитку суб'єктів господарювання. Також встановлено, що й HR-підрозділ підприємства повинен мислити стратегічно.

Перспективи подальших розвідок за проблемою повинні полягати в конкретизації змістової характеристики мотиваційних ключових показників ефективності HR-підрозділу в системі забезпечення полівекторного розвитку підприємств, а також класифікації цих КРІ за різними ознаками.

Список використаних джерел:

1. Бобунова Е. КРІ – как метод управления подчиненными / Е. Бобунова // Служба кадров и персонал. – 2010. – № 3. – С. 27–31.
2. Богаченко Н. Хотя КРІ и не золотой ключик, но... / Н. Богаченко // Служба кадров и персонал. – 2012. – № 4. – С. 16–19.
3. Борисова Е. Ключевые показатели / Е. Борисова // Служба кадров и персонал. – 2008. – № 12. – С. 23–25.
4. Бурак Н. Как обойти «овраги», или Управление по КРІ / Н. Бурак, С. Юдицкий // Служба кадров и персонал. – 2011. – № 2. – С. 20–24.
5. Конкина О. Определяем КРІ для HR / О. Конкина // Кадровик.ру. – 2008. – № 11. – С. 32–35.
6. Корсикова Н. Использование бенчмаркинга как инструмента повышения конкурентоспособности предприятий винодельческой отрасли / Н. Корсикова, Л. Соколова // Экономика харчової промисловості. – 2012. – № 2(14). – С. 43–46.
7. Кочнев А. Разработка сбалансированной системы показателей: шаг за шагом / А. Кочнев, И. Фастов. – Ч. 2. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://iteam.ru/publications/strategy/section_27/article_3959.
8. Лобанова Т. Что такое КРІ? / Т. Лобанова // Служба кадров и персонал. – 2005. – № 9. – С. 25–29.
9. Монахова Е. На что нацелить КРІ / Е. Монахова, С. Пшеничников // Эксперт. – 2009. – № 41. – С. 90, 95–96.
10. Николина Н. КРІ и оценка деятельности / Н. Николина // Справочник кадровика. – 2009. – № 7. – С. 131–133.

Бодарецкая О. Н.

Дидык А. М.

Национальный университет «Львовская политехника»

МОТИВАЦИОННЫЕ КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ HR-ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПОЛИВЕКТОРНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

В статье развиты положения по формированию и использованию ключевых показателей эффективности (КРІ) HR-подразделения в сфере технологий мотивации персонала в системе обеспечения поливекторного развития предприятий. Доказана особенность этой проблемы, учитывая отличия стратегического видения развития компаний с позиции их ТОП-менеджмента и собственников. Рассмотрены наиболее распространенные сферы, в которых разрабатываются и применяются КРІ. Приведен перечень возможных ключевых показателей эффективности HR-подразделения предприятия по формированию и использованию технологий мотивации персонала.

Ключевые слова: ключевой показатель эффективности, мотивация, HR-подразделение, предприятие, поливекторное развитие.

Bodaretska O. M.

Didyk A. M.

National University "Lviv Polytechnic"

KEY PERFORMANCE INDICATORS OF HR DEPARTMENT EFFICIENCY
IN THE SYSTEM OF PROVIDING MULTI-VECTOR DEVELOPMENT OF ENTERPRISES**Summary**

The article enhances statements on formation and application of key performance indicators of HR department efficiency in the field of employee motivation technologies in the system of providing multi-vector development of enterprises. The authors have determined distinctions of this problem in the view of differences of strategic vision of enterprise development from the standpoint of company top-managers and owners. The authors have considered the most widespread areas, where the KPI are developed and applied. The article outlines a list of possible key performance indicators of HR departments of an enterprise concerned with formation and usage of employee motivation technologies.

Keywords: key performance indicator, motivation, HR department, enterprise, multi-vector development.

УДК 65.012.8

Бойко І. В.

Університет економіки та права «КРОК»

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙ У КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

У статті досліджено вплив джерел фінансування на економічну безпеку підприємств. Дано оцінку зв'язку кризових явищ з вибором джерел фінансування інновацій.

Ключові слова: економічна безпека, інновації, фінансування, інвестування.

Постановка проблеми. У сучасних економічних умовах інновації є невід'ємною складовою частиною для подальшого функціонування промислового підприємства. Але інноваційна діяльність порівняно з іншими видами діяльності більшою мірою пов'язана з ризиком, оскільки повна гарантія позитивного результату практично відсутня. Зважаючи на це, питання забезпечення достатнього рівня економічної безпеки є ключовою умовою для успішного функціонування інноваційних підприємств.

Важливим фактором для інноваційних підприємств є високий рівень економічної безпеки, що забезпечує довгострокову позитивну економічну динаміку за належного рівня фінансування науково-технічної сфери, створення інноваційної інфраструктури та адекватних інноваційних механізмів. Головними факторами загроз для фінансування та інвестування в інноваційну діяльність в Україні є фінансова та економічна кризи низький рівень розвитку інноваційної сфери, незадовільний стан грошово-кредитного ринку [1]. Тому інвестиційна безпека, а саме вибір джерел фінансування гостро пов'язаний з фактором економічних криз. Виявлення потенційних шляхів для поліпшення економічної безпеки інноваційних підприємств у промисловості є головне завдання під час вибору джерел фінансування інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам економічної безпеки інноваційних підприємств присвячено багато робіт вітчизняних та іноземних науковців, серед яких необхідно виділити С. Ілляшенко [2], С. Лабунську [3] та ін. Питаннями ведення інноваційної діяльності та пов'язаних із цим ризиків займаються Т. Максимова [4], Н. Калиновська [1], О. Григор'єв [1] та ін. Проблеми вибору джерел фінансування інновацій на підприємствах досліджують М. Джафарі [5], І. Новікова [6], Т. Овчаренко [7] Питання

взаємозв'язку інвестування інноваційного розвитку національного господарства та в промисловості розглядали С. Паранчук [8], А. Корбутяк [8] та ін. При цьому недостатньо вивченими залишаються питання вибору джерел фінансування інновацій як фактор економічної безпеки промислового підприємства.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Недостатньо вивченою та проаналізованою частиною загальної проблеми є визначення критеріїв вибору джерел фінансування інновацій та їх взаємозв'язок з економічною безпекою підприємства. Дослідження також потребує вивчення впливу кризових явищ на забезпечення економічної безпеки на промислових підприємствах, зокрема, на вибір джерел фінансування інновацій.

Метою статті є визначення критеріїв вибору джерел фінансування та їх впливу на забезпечення економічної безпеки підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах ведення бізнесу для промислових підприємств питання ефективного забезпечення фінансування стало одним із ключових, оскільки без його забезпечення під загрозу потрапляє вся система економічної безпеки підприємства. У свою чергу, для інноваційних підприємств основою економічної безпеки є впровадження інновацій, а саме інноваційний процес як результат впровадження нововведень для отримання насамперед економічного прибутку. Також особливу роль грає інвестиційний складник, який є особливою підсистемою економічної безпеки підприємства, що створює передумови для найкращого використання соціально-економічних відносин у науково-технічному відновленні потужностей підприємства через активну інвестиційну діяльність.

Закон України «Про інноваційну діяльність» визначає такі джерела фінансової підтримки інновацій:

Bodaretska O. M.

Didyk A. M.

National University "Lviv Polytechnic"

KEY PERFORMANCE INDICATORS OF HR DEPARTMENT EFFICIENCY IN THE SYSTEM OF PROVIDING MULTI-VECTOR DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

Summary

The article enhances statements on formation and application of key performance indicators of HR department efficiency in the field of employee motivation technologies in the system of providing multi-vector development of enterprises. The authors have determined distinctions of this problem in the view of differences of strategic vision of enterprise development from the standpoint of company top-managers and owners. The authors have considered the most widespread areas, where the KPI are developed and applied. The article outlines a list of possible key performance indicators of HR departments of an enterprise concerned with formation and usage of employee motivation technologies.

Keywords: key performance indicator, motivation, HR department, enterprise, multi-vector development.

УДК 65.012.8

Бойко І. В.

Університет економіки та права «КРОК»

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙ У КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

У статті досліджено вплив джерел фінансування на економічну безпеку підприємств. Дано оцінку зв'язку кризових явищ з вибором джерел фінансування інновацій.

Ключові слова: економічна безпека, інновації, фінансування, інвестування.

Постановка проблеми. У сучасних економічних умовах інновації є невід'ємною складовою частиною для подальшого функціонування промислового підприємства. Але інноваційна діяльність порівняно з іншими видами діяльності більшою мірою пов'язана з ризиком, оскільки повна гарантія позитивного результату практично відсутня. Зважаючи на це, питання забезпечення достатнього рівня економічної безпеки є ключовою умовою для успішного функціонування інноваційних підприємств.

Важливим фактором для інноваційних підприємств є високий рівень економічної безпеки, що забезпечує довгострокову позитивну економічну динаміку за належного рівня фінансування науково-технічної сфери, створення інноваційної інфраструктури та адекватних інноваційних механізмів. Головними факторами загроз для фінансування та інвестування в інноваційну діяльність в Україні є фінансова та економічна кризи низький рівень розвитку інноваційної сфери, незадовільний стан грошово-кредитного ринку [1]. Тому інвестиційна безпека, а саме вибір джерел фінансування гостро пов'язаний з фактором економічних криз. Виявлення потенційних шляхів для поліпшення економічної безпеки інноваційних підприємств у промисловості є головне завдання під час вибору джерел фінансування інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам економічної безпеки інноваційних підприємств присвячено багато робіт вітчизняних та іноземних науковців, серед яких необхідно виділити С. Ілляшенко [2], С. Лабунську [3] та ін. Питаннями ведення інноваційної діяльності та пов'язаних із цим ризиків займаються Т. Максимова [4], Н. Калиновська [1], О. Григор'єв [1] та ін. Проблеми вибору джерел фінансування інновацій на підприємствах досліджують М. Джафарі [5], І. Новікова [6], Т. Овчаренко [7] Питання

взаємозв'язку інвестування інноваційного розвитку національного господарства та в промисловості розглядали С. Паранчук [8], А. Корбутяк [8] та ін. При цьому недостатньо вивченими залишаються питання вибору джерел фінансування інновацій як фактор економічної безпеки промислового підприємства.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Недостатньо вивченою та проаналізованою частиною загальної проблеми є визначення критеріїв вибору джерел фінансування інновацій та їх взаємозв'язок з економічною безпекою підприємства. Дослідження також потребує вивчення впливу кризових явищ на забезпечення економічної безпеки на промислових підприємствах, зокрема, на вибір джерел фінансування інновацій.

Метою статті є визначення критеріїв вибору джерел фінансування та їх впливу на забезпечення економічної безпеки підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах ведення бізнесу для промислових підприємств питання ефективного забезпечення фінансування стало одним із ключових, оскільки без його забезпечення під загрозою потрапляє вся система економічної безпеки підприємства. У свою чергу, для інноваційних підприємств основою економічної безпеки є впровадження інновацій, а саме інноваційний процес як результат впровадження нововведень для отримання насамперед економічного прибутку. Також особливу роль грає інвестиційний складник, який є особливою підсистемою економічної безпеки підприємства, що створює передумови для найкращого використання соціально-економічних відносин у науково-технічному відновленні потужностей підприємства через активну інвестиційну діяльність.

Закон України «Про інноваційну діяльність» визначає такі джерела фінансової підтримки інновацій:

- а) кошти державного бюджету України;
- б) кошти місцевих бюджетів і бюджету Автономної Республіки Крим;
- в) власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ;
- г) власні чи запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності;
- д) кошти (інвестиції) будь-яких фізичних та юридичних осіб;
- е) інші джерела, не заборонені законодавством України [9].

Така класифікація є досить узагальненою та уніфікованою, тому деякі науковці більш детально й широко аналізують можливі джерела фінансування інновацій.

Наприклад, В. Стадник виділяє такі джерела інвестування інноваційних проектів, як:

- власні фінансові кошти організації та її внутрішньогосподарські резерви;
- позикові фінансові кошти;
- залучені фінансові кошти від продажу акцій або одержані у вигляді пайових та інших внесків членів трудових колективів, громадян, юридичних осіб;
- кошти, що перебувають у централізованому володінні об'єднань підприємств;
- кошти позабюджетних фондів;
- кошти державного бюджету;
- кошти іноземних інвесторів [10].

У свою чергу, О. Корольова-Казанська [11] розширює цю концепцію та дає більш повну характеристику джерел фінансування інновацій.

Д. Симоненко [12] класифікує джерела фінансування інновацій за способом залучення на власні, позичені та залучені. Така концепція є дещо узагальненою але добре структурує можливі джерела фінансування.

Але інноваційна та інвестиційна діяльність завжди пов'язані з ризиком, тому неправильний вибір джерел фінансування може прямо чи опосередковано вплинути на економічну безпеку підприємства. Далі виділимо критерії, за якими обирають джерела фінансування інновацій.

1. Власні фінансові кошти організації, до яких належать прибуток й амортизаційні відрахування, мобілізація внутрішніх активів і грошова частина внесків власників організації. Цей спосіб фінансування найчастіше використовуються організаціями під час фінансування невеликих за обсягами робіт та інноваційних проектів, що охоплює впровадження системи стандартів якості, модернізацію деяких видів устаткування, модифікацію продукції тощо. Використання власних коштів організації є доцільним для забезпечення фінансової стійкості підприємства, зниження ризику банкрутства, але в багатьох підприємств, особливо малих, є гостра нестача власних фінансових ресурсів, що обмежує темпи розвитку підприємства і, як наслідок, негативно впливає на його економічну безпеку. Отже, таке джерело є недостатнім для фінансування дорогих інновацій у короткостроковому періоді.

2. Залучені фінансові кошти, а саме емісія акцій й облигацій та добровільні внески спонсорів. Ці джерела є дуже специфічними, оскільки використання добровільних внесків підходить для підприємств, які впроваджують проекти з великою суспільною значущістю, а емісія є джерелом фінансування доступним лише підприємствам з акціонерною формою власності. Цей спосіб є дуже ефективним, але пов'язаний з вели-

кою кількістю ризиків, що стосуються платності цього джерела, позицію нових акціонерів щодо проекту, для якого здійснювалась емісія. Тому всі чинники пов'язані з емісією акцій повинні бути детально проаналізовані.

3. Позикові фінансові кошти, джерелами яких є кошти бюджетів, позабюджетних фондів, комерційні та інші кредити, іноземні інвестиції.

Позикові фінансові кошти передбачають повернення їх зі сплатою відсотків за користування або без сплати. Їх джерелами є кошти бюджетів, позабюджетних фондів, комерційні та інші кредити, іноземні інвестиції.

Кошти бюджетів, до яких належать кошти державного бюджету України, кошти місцевих бюджетів, власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ. За їх рахунок фінансуються цільові комплексні програми, фундаментальні та окремі прикладні дослідження, що мають велике значення для країни і здійснюються переважно спеціалізованими науково-дослідними організаціями. Бюджетне фінансування інноваційних проектів здійснюється у формі безвідсоткових чи пільгових позик і передбачає належне обґрунтування бізнес-ідеї та її високу оцінку конкурсною комісією.

Позабюджетні фонди фінансування НДДКР та підтримки інновацій використовують з метою забезпечення фінансування загальногалузевих, міжгалузевих і регіональних інноваційних проектів. Такі фонди можуть бути створені в міністерствах, у великих містах і регіонах, а також у межах концернів, холдингів, ФПП.

Довгострокові кредити – це найпоширеніші джерела фінансування інноваційних проектів. Серед них виокремлюють традиційні (комерційні) кредити та нетрадиційні (лізинг, форфейтинг та франчайзинг), які надаються вітчизняними та іноземними юридичними особами під боргові зобов'язання [11].

Лізинг застосовують тоді, коли йдеться про освоєння великих технічних новацій, що вимагає придбання дорогого обладнання. Форфейтинг – фінансова операція, що перетворює комерційний кредит на банківський. Застосовується з метою акумулювання фінансових коштів під час реалізації інноваційного проекту, якщо інвестору від цього бракує коштів. Франчайзинг є найповнішою фінансовою схемою залучення інвестиційних ресурсів у процес тиражування інноваційних проектів, що пройшли апробацію ринком. Поєднує переваги кредиту й лізингу, мінімізуючи стратегічний ризик для франчайзі та прискорюючи торговельну експансію франчайзера [12].

Тому для фінансування інновацій можна використовувати різноманітні джерела інновацій, кожне з яких має свої особливості, переваги та недоліки, що впливає на економічну безпеку в цілому. Цей такий зв'язок вибору джерел фінансування з економічною безпекою підприємства добре прослідковується під час впливу на такі характерні показники фінансово-економічної безпеки, як:

- обіг активів підприємства, що характеризує кількість обігових активів підприємства за певний період часу;
- коефіцієнти ліквідності, що визначають платоспроможність підприємства через здатність вчасно розрахуватися з боргами;
- показники поточної та абсолютної ліквідності, що показують, на скільки поточні зобов'язання покриваються поточними активами.

Отже, неправильний чи невдалий вибір джерел фінансування може знизити рівень економічної безпеки шляхом зниження ліквідності підприємства та зниження фінансової стійкості. Також це може привести до підвищення кредиторської та дебіторської заборгованості.

Також вибір джерел фінансування може опосередковано впливати на кількість видів створеної інноваційної продукції на відповідному етапі проекту, оскільки обране джерело не завжди може забезпечити стабільне фінансування виробничого процесу.

Але вибір джерел фінансування тісно пов'язаний з багатьма чинниками зовнішнього та внутрішнього середовища. Усі ці фактори впливають на фінансування інноваційних проектів, а отже, на економічну безпеку в цілому. Одним із таких зовнішніх факторів може бути економічна ситуація в країні, зокрема, кризові явища в національній та світовій економіці. Для зображення впливу кризових явищ на забезпечення інвестиційної безпеки на підприємстві проведемо аналіз впливу обсягів ВВП та його приросту на обсяги фінансування інноваційної діяльності на промислових підприємствах і, як наслідок на забезпечення інноваційних процесів на підприємстві. Проведемо аналіз їх змін за останні одинадцять років (див. табл. 1).

Розглядаючи обсяги ВВП за останні одинадцять років і зміни його приросту та порівнюючи з обсягами фінансування інноваційної діяльності й обсяг реалізованої інноваційної продукції, можна

побачити певну залежність, яка існує між цими показниками. Зокрема, вона проявляється в кризові періоди й можна виявити деяку відповідність між показниками приросту ВВП та обсягами фінансування інновацій у виробництві. Розглядаючи цей фактор, видно також аналогічні зміни в обсягах приросту ВВП та обсягах фінансування. Так, у періоді з 2004 до 2007 рр. за стабільного розвитку економіки обсяги фінансування пропорційно зростали, тому можна побачити майже лінійну залежність між цими показниками. Також ця тенденція зберігається в 2008 р. коли країна потрапила під вплив світової економічної кризи. Та вже в 2009 р. прослідковується реакція бізнесу на кризові явища в економіці. Зниження показників фінансування є суттєво більшим, ніж зниження рівня ВВП. Така реакція підприємств пов'язана з курсовими коливаннями та ситуацією невизначеності під час економічної кризи, тожотну ситуацію можна побачити й у 2014 р., коли відбулося стрімке падіння курсу національної валюти.

Але в 2010 р. підприємства швидко відреагували на стабілізацію економічної ситуації, на що вказує збільшення обсягів фінансування. Дуже цікавою є ситуація, що склалася в 2011 р., коли приріст обсягів фінансування інноваційної діяльності в промисловості становив 78,16% порівняно з минулим 2010 р. До того ж цікавість цієї ситуації полягає в тому, що в наступному, 2012 р. ситуація вертається до тенденції минулих років, яка продовжилася й у 2013 р.

Таблиця 1

Залежність обсягу фінансування інноваційної діяльності в промисловості та обсягу реалізованої інноваційної продукції й обсягів та приросту ВВП України

Роки	ВВП, млн грн	Приріст ВВП, %	Обсяг фінансування інноваційної діяльності в промисловості, млн грн	Приріст обсягів фінансування інноваційної діяльності в промисловості, %	Обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн грн	Приріст обсягів реалізованої інноваційної продукції, %
2004	345 113	–	4 534,6	–	18 784	–
2005	441 452	27,92	5 751,6	26,84	24 995,4	33,07
2006	544 153	23,26	6 160	7,1	30 892,7	23,59
2007	720 731	32,45	10 821	75,67	40 188	30,09
2008	948 056	31,54	11 994,2	10,84	45 830,2	14,04
2009	913 345	–3,66	7 949,9	–33,72	31 432,3	–31,42
2010	1 082 569	18,53	8 045,5	1,2	33 697,6	7,21
2011	1 302 079	20,28	14 333,9	78,16	42 386,7	25,79
2012	1 411 238	8,38	11 480,6	–19,91	36 157,7	–14,7
2013	1 454 931	3,1	9 562,6	–16,71	35 891,6	–0,74
2014	1 566 728	7,68	7 695,9	–19,52	25 669	–28,48

Джерело: побудовано автором на основі [13; 14; 15; 16; 17]

Таблиця 2

Розподіл обсягу фінансування інноваційної діяльності в промисловості, %

	Роки											
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
Відсоток до загального обсягу												
Усього	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
У тому числі за рахунок:												
держбюджету	1,4	0,5	1,9	1,3	2,8	1,6	1,1	1	2	0,3	4,5	
місцевих бюджетів	0	0,3	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	1,6	0,1	
власних коштів	77,3	87,7	84,6	73,7	60,6	65	59,4	52,9	63,9	72,9	85	
Коштів інвесторів:												
вітчизняних	0,2	1,4	0,4	0,2	1,4	0,4	0,4	0,3	1,3	1,3	0,1	
іноземних	2,5	2,7	2,9	3	1	19	30	0,4	8,7	13,2	1,8	
інших джерел	18,6	7,4	10	21,7	34,1	13,9	9	45,3	24	10,7	8,5	

Джерело: побудовано автором на основі [13; 14; 15; 16]

Розглядаючи підвищення обсягів фінансування інноваційної діяльності в 2011 р. та зменшення цих показників у наступні два роки, виникає необхідність розглянути структуру обсягів фінансування інновацій за аналогічний період (див. табл. 2).

Аналізуючи статистичні дані за останні одинадцять років, можна побачити, що фінансування інновацій у промисловості на території України сьогодні головним чином здійснюється за власні кошти підприємств.

Традиційно малою для України є частка фінансування інновацій з державного бюджету, і ця тенденція є дуже суттєвою для розвитку інноваційних процесів в Україні, оскільки для країн з високим економічним рівнем розвитку притаманна підтримка інноваційного сектора, що не збігається з українськими реаліями. На думку Т. Овчаренко [7], Україні необхідно перейняти закордонних досвід державної підтримки і стимулювання інноваційної діяльності у розвинених країнах. Дослідження Т. Овчаренко показують, що в США нараховується більше сотні пільг, що активізують науково-технічний прогрес (НТП), а уряд Німеччини надає допомогу в проведенні досліджень переважно дрібним і середнім фірмам у вигляді часткової оплати праці дослідницького персоналу – у середньому до 40% відповідного фонду заробітної плати, а також шляхом прямого фінансування до 30–40% кошторисних витрат на НДР, що здійснюється за державними замовленнями. Крім цих заходів, державного фінансування у деяких країнах невеликим компаніям надається допомога в патентній діяльності. У США, наприклад, за бюджетні кошти оплачується до 50% усіх витрат, пов'язаних з отриманням охоронних документів [7].

До того ж обсяг фінансування, що здійснювався за допомогою іноземних інвесторів, є надзвичайно малим і становить усього 1,8% у 2014 р. Така ситуація свідчить про недостатню відкритість національного ринку, також можна стверджувати про недосконалість національного законодавства, яке гальмує прихід інвесторів на український ринок. Також суттєвим фактором, що впливає на фінансування в цілому, а особливо на обсяг іноземних інвестицій, є соціально-економічна нестабільність в країні, це можна побачити, порівнюючи обсяги інвестування за 2012, 2013 та 2014 рр. [13].

Економіка України перебуває у складній економічній ситуації, яка зберегла тенденції до погіршення в 2015 р. унаслідок продовження військових операцій на сході України. Питання створення сприятливих умов розвитку бізнес-клімату в Україні залишається одним із найактуальніших. Сьогодні Україна займає 96-те місце серед 189 країн світу за показником легкості ведення бізнесу, піднявши свій результат порівняно з 2014 р. на 16 позицій [18]. Зважаючи на це, також характерною є неможливість гарантованого повернення інвестицій та підтримка цього як на законодавчому, так і на виконавчому рівні. Тих механізмів, які були створені за останні роки, недостатньо для залучення великих інвесторів в інноваційний сектор економіки. Тому така макро-економічна ситуація значним чином впливає на фінансування інновацій та економічну безпеку підприємств у цілому.

Крім низького рівня державної підтримки та недостатньої частки іноземних інвестицій, дуже суттєву роль у фінансуванні інноваційних проектів відіграє низький рівень залучення інших дже-

рел, яке включає операції на фондовому ринку та банківські кредити. Саме ситуація, яка склалася в 2011 р. добре зображає суттєву важливість цього фактора, коли завдяки залученню таких джерел вдалося збільшити обсяги фінансування інновацій на 78,16%. Але через нестабільність національної економіки та всі ризики, пов'язані із цим, суб'єкти бізнесу, а особливо іноземні інвестори не можуть вкладати кошти в масштабні інноваційні проекти, що, у свою чергу, пригальмувало подальший розвиток цієї тенденції.

Тому можна говорити, що фактор криз у національній та світовій економіці суттєво може вплинути на фінансування інновацій, оскільки він впливає на вибір їх фінансових джерел. Це, у свою чергу, впливає на кінцевий результат роботи інноваційних підприємств, який виражається в обсягах реалізації інноваційної продукції. З огляду на це, можна розглядати кризові явища в економіці як додатковий фактор загроз для економічної безпеки підприємства через їх зв'язок з вибором джерел фінансування інновацій.

Отже, економічна безпека підприємств знаходиться під великою загрозою за відсутності інноваційного розвитку, який є неможливим сьогодні з фінансуванням цієї сфери. Для українських підприємств на цей момент найактуальнішим залишається спосіб фінансування інновацій за власні кошти, але він абсолютно не вирішує проблему інноваційної безпеки суб'єктів господарювання, а є лише тимчасовим засобом для їх відносно стабільного функціонування.

Тому одним із можливих способів вирішення цієї проблеми є вдосконалення наявної нормативно-правової бази щодо інвестування в інноваційну діяльність українських підприємств, яка відповідає сучасним міжнародним стандартам. Крім того, необхідним є ефективне функціонування органів, що здійснюють регулювання, що приведе до стабілізації положення та зменшенню можливих загроз у цій сфері й зробіть роботу на національному ринку більш прогнозованою. Такі заходи зможуть максимізувати ефективність роботи підприємств та підвищити їх економічну безпеку. Подальшого дослідження потребує можливість переорієнтації з власних на інші джерела фінансування інноваційної діяльності українських підприємств інноваційного сектора з метою підвищення їх економічної безпеки та включення процесу залучення можливих джерел фінансування до системи економічної безпеки.

Висновки. У ході дослідження встановлено, що забезпечення економічної безпеки є необхідним складником для стабільного функціонування сучасних промислових підприємств, основою діяльності яких є інновації. Їх впровадження залежить від багатьох факторів, зокрема, від вибору джерел фінансування. Існує велика кількість таких джерел, кожне з яких має свої переваги та недоліки. На цей момент найбільше використовуються власні кошти підприємства для фінансування інновацій. Це зумовлено тим, що такий спосіб добре підходить для невеликих інноваційних проектів і є доцільним для забезпечення фінансової стійкості підприємства та зниження ризику банкруства й підтримки економічної безпеки підприємства. Головним недоліком цього способу фінансування є те, що він не підходить для впровадження великих інновацій, але інші джерела фінансування є або недоступними, або більш ризиковими для українських підприємств.

Зв'язок фінансування та створення інновацій добре простежується під час порівняння обсягів ВВП, реалізованої інноваційної продукції та обсягів фінансування інноваційної діяльності в промисловості, що демонструє вплив способу фінансування інноваційної діяльності та його зв'язок з факторами національної економіки на економічну безпеку підприємства в цілому.

Встановлено, що кризові фактори в національній та світовій економіці суттєво можуть вплинути на інвестиційну безпеку, оскільки вони вплива-

ють на вибір фінансових джерел для інноваційних проектів. Це, у свою чергу, впливає на кінцевий результат роботи інноваційних підприємств, який виражається в обсягах реалізації інноваційної продукції. З огляду на це, можна розглядати вибір способів фінансування інноваційних проектів як додатковий фактор економічної безпеки підприємства. Напрямом подальших досліджень є формування концептуальних засад вибору фінансових джерел інноваційних проектів з метою підвищення економічної безпеки інноваційних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Калиновська Н. Ризики інноваційної діяльності підприємств / Н. Калиновська, О. Григор'єв // Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури. – Л., 2011. – Вип. 19(12). – С. 272–273.
2. Ілляшенко С. Управління інноваційним розвитком / С. Ілляшенко. – К. : Княгиня Ольга, 2005. – 324 с.
3. З.Лабунська С. Методологічні засади управління витратами інноваційної діяльності підприємства: аспекти економічної безпеки / С. Лабунська. – Х., 2015. – 642 с.
4. Максимова Т. Формування інноваційної політики підприємства / Т. Максимова О. Філімонова, К. Лиштван // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 2(20) – С. 181–183.
5. Jafari M. Effective risk management and company's performance: Investment in innovations and intellectual capital using behavioral and practical approach / M. Jafari, A. Aghaei Chadehagani, V. Biglari // Journal of economics and international finance. – 2011. – № 15. – P. 780–786.
6. Новікова І. Інноваційний потенціал підприємства: оцінка та фінансово-інвестиційне забезпечення розвитку / І. Новікова. – К. : КНЕУ, 2003. – 230 с.
7. Овчаренко Т. Інвестування інноваційних проектів на промислових підприємствах України / Т. Овчаренко // Наукові видання Київський Національний університет імені Тараса Шевченка. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nuft.edu.ua/public/page/51adaed39c2a2/files/2013_Upravlinnya_suchasnym_pidpruyemstvom.pdf#page=46.
8. Паранчук С. Особливості інвестування інноваційного розвитку національного господарства / С. Паранчук, А. Корбутяк // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 4. – С. 159–166.
9. Про інноваційну діяльність : Закон України від 4 липня 2002 р. № 40-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36. – С. 266.
10. Стадник В. Інноваційний менеджмент / В. Стадник, М. Йохна. – К. : Академвидав, 2006. – 464 с.
11. Корольова-Казанська О. Джерела фінансування інноваційних проектів підприємства / О. Корольова-Казанська // Економічний аналіз. – 2010. – Т. 5. – С. 280–283.
12. Симоненко Д. Основні підходи щодо визначення сутності та джерел фінансування інноваційної діяльності підприємств України / Д. Симоненко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – № 4. – С. 98–104.
13. Статистичний щорічник України за 2014 рік / за ред. І. Жука. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 586 с.
14. Статистичний щорічник України за 2012 рік / за ред. О. Осауленка. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 552 с.
15. Статистичний щорічник України за 2009 рік / за ред. О. Осауленка. – К. : Державна служба статистики України, 2010. – 567 с.
16. Статистичний щорічник України за 2007 рік / за ред. О. Осауленка. – К. : Державна служба статистики України, 2008. – 572 с.
17. Валовий внутренний продукт // Інсайдер [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://insiders.com.ua/spravochnik/valovoj-vnutrennij-produkt>.
18. Інвестиційний клімат в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/economic-cooperation/invest-climat>.

Бойко І. В.

Університет економіки і права «КРОК»

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Резюме

В статье исследовано влияние источников финансирования на экономическую безопасность предприятий. Дана оценка связи кризисных явлений с выбором источников финансирования инноваций.

Ключевые слова: экономическая безопасность, инновации, финансирование, инвестирование.

Boiko I. V.

University of Economics and Law “KROK”

INNOVATION FINANCING SOURCES IN THE CONTEXT OF ECONOMIC SECURITY

Summary

In article was researched the impact of funding sources on the economic security of enterprises. Made the assessment of crisis phenomena connection with the choice of financing innovations sources.

Keywords: economic security, innovations, financing, investment.

УДК 658.7:65.012.34

Вавулін О. І.

Сумський національний аграрний університет

ВИКОРИСТАННЯ ЛОГІСТИЧНОГО ПІДХОДУ В ДИСТРИБ'ЮТОРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено питання використання логістичного підходу дистриб'юторській діяльності вітчизняних підприємств на прикладі фармацевтичної галузі. Запропоновано шляхи оптимізації у сфері дистрибуції фармацевтичної продукції.

Ключові слова: логістичний підхід, фармацевтична галузь, дистрибуція.

Постановка проблеми. Методи управління, які успішно застосовуються в умовах економіки розвинених країн, не завжди генерують адекватний результат на українському ринку, що зумовлює необхідність вдосконалення й адаптації сучасних теорій управління до специфіки ринкових умов господарювання вітчизняних фармацевтичних підприємств з урахуванням таких стратегічних тенденцій розвитку світового господарювання, як глобалізація, інформатизація, індивідуалізація. На прикладі фармацевтичної галузі в Україні, як і у всьому світі, розвиваються напрями централізації виробництва, концентрації виробничих об'єктів, і це суттєво ускладнює систему дистрибуції продуктів галузі [30, с. 223]. Діяльність дистриб'юторів на фармацевтичному ринку України відзначається високим рівнем складності та відповідальності, що пов'язано зі специфікою лікарських засобів як товару. Велика кількість обмежень, пов'язаних зі специфічними вимогами до зберігання, транспортування, складування запасів лікарських засобів, складністю процесу обліку лікарських засобів, наявністю на ринку контрафактної продукції, недостатнім впровадженням інтегрованих інформаційних систем обліку переміщення готової продукції, експансією аптечних мереж, що бажають налагоджувати прями зв'язки з виробниками, значно ускладнюють діяльність та підвищують рівень конкуренції на фармацевтичному ринку [62, с. 56].

Глобальні зміни, що відбулися за останні роки на фармацевтичному ринку України й супроводжувалися процесами збільшення кількості суб'єктів фармацевтичного ринку, лібералізацією цін, збільшенням асортименту товарів і послуг, що реалізуються фармацевтичними фірмами, потребують пошуку та впровадження нових підходів до процесу управління галуззю [36].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняній літературі багато авторів приділяють увагу питанню актуальності використання логістичного підходу в дистриб'юторській діяльності вітчизняних підприємств, серед яких: В.П. Громовик [1], Г.Д. Гасюк, Л.А. Мороз, Н.І. Чухрай [2], Є.В. Кривавський [3], І.С. Рикванова, Л.А. Янковська [4], Р.Р. Ларіна [5], О.В. Посилкіна [6], О.М. Тридід [9] та інші. Але у сфері дистрибуції фармацевтичних продуктів логістичні рішення є дуже фрагментарні. Це й зумовило вибір теми нашого дослідження.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Усе виразніше проявляється тенденція до зростання витрат на дистрибуцію фармацевтичних препаратів. Перед дистриб'юторськими компаніями щораз актуальніше постає питання обґрунтування та вибору найбільш ефективних підходів, інструментів та методів управління товарними запасами, оптимізації діяльності, зниження витрат з метою посилення конкурентних позицій.

Метою статті є дослідження доцільності впровадження логістичних рішень у сфері дистрибуції фармацевтичних підприємств для забезпечення ефективної організації розподілу виробленої продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах фінансової та економічної кризи в Україні значна кількість товаровиробників намагається знизити витрати на дистрибуцію. Основним методом економії, на думку науковців [9, с. 97], є концепція логістики, в якій забезпечується реалізація фізичного руху потоків готової продукції від виробничого підприємства через канали розподілу до пунктів продажу безпосередньому (кінцевому) споживачеві на основі:

- оптимізації рішень щодо параметрів товарного потоку;
- вибору постачальника;
- процедури закупівель;
- організації складського господарства;
- організації процесів зберігання товарів на складах;
- рівня запасів;
- управління запасами;
- забезпечення найкращої транспортабельності продукції (упакування);
- обслуговування замовлень;
- організації транспортування;
- доставки товарів;
- системи інформації.

Проблеми формування систем дистрибуції товарів стали предметом наукового пошуку та дискусій з початком переходу вітчизняної економіки на ринкові засади господарювання, коли перед багатьма товаровиробниками постали питання неналежного рівня ефективності традиційних систем збуту продукції й необхідності використання закордонного досвіду, що передбачав застосування у збутовій діяльності принципів та інструментарію логістики. На актуальності управління фармацевтичним підприємством на засадах логістики наголошують у своїх працях багато дослідників. Автор багатьох праць з фармацевтичної логістики О.В. Посилкіна [8, с. 571] вважає, що на сучасному етапі розвитку фармацевтичної галузі впровадження логістичних підходів у діяльність суб'єктів фармацевтичного ринку зумовлено:

- розвитком концентраційних процесів у фармацевтичній галузі;
- розвитком таких логістичних систем продажу, як венселінг, попередній продаж, телемаркетинг, електронний бізнес тощо;
- посиленням впливу на кінцеві результати виробничо-комерційної діяльності фармацевтичних підприємств логістичної організації транспортного, складського, інформаційного забезпечення;
- необхідністю впровадження та використання сучасних засобів моделювання комерційних рішень для фармацевтичних підприємств.

Логістика у сфері виробництва фармацевтичних засобів дає дуже добрі результати. На думку науковців [9], це зумовлено тим, з одного боку, що відбувається певна спеціалізація виробничих об'єктів, їх локалізація, концентрація потужностей, що підвищує ефективність виробництва цих засобів, а з іншого – дає можливість реалізувати оптимізаційні підходи, типові логістичні рішення у сфері логістики виробництва. Натомість у сфері дистрибуції фармацевтичних продуктів логістичні рішення є дуже фрагментарні, особливо якщо вони стосуються таких базових логістичних процесів, як транспортні, складські, управління запасами, інформаційні процеси, що зумовлює необхідність подальших досліджень цієї проблеми. Учасниками системи дистрибуції ліків, крім виробників, є оптови та роздрібні посередники. Серед оптових посередників переважають дистриб'ютори, роздрібними посередниками є аптеки. Для збуту лікарських препаратів не є характерним використання прямого методу збуту. Виробники ліків найчастіше обирають дворівневі канали розподілу з обмеженою кількістю дистриб'юторів, які беруть участь у просуванні їх продукції на ринок, а під час збуту нових лікарських препаратів мають можливість підписувати ексклюзивні угоди лише з деякими із них.

Вітчизняна фармацевтична промисловість сьогодні робить перші кроки щодо створення нормальних умов для торгівлі лікарськими засобами. Характерною особливістю фармацевтичного ринку України є те, що діяльність провідних фармацевтичних дистриб'юторів суттєво впливає на формування структури вітчизняного фармацевтичного ринку та зміни в обсягах і структурі обігу лікарських засобів, зокрема:

- ЗАТ «Альба Україна» – 17,98%;
- ТОВ «БадМ» – 11,18%;
- ТОВ «ВВС-ЛТД» – 9,71%;
- ЛТД ТОВ «Оптіма-Фарм» – 9,37%;
- ТОВ «Артур-К» – 6,09%;
- ТОВ «Донфармхолдинг» – 4,24%;
- ТОВ «Фармако» – 4,21%;
- ПТП ФМП «Едельвейс» – 3,20%;
- «ФРА-М» – 3,11%;
- ТОВ «Медфарком компанія» – 2,31%;
- ТОВ «Вента ЛТД» – 2,04%;
- ТОВ «Галафарм» – 1,70%;
- ТОВ «Фалбі» – 1,47%;
- ТОВ «Протек-Фарма» – 1,46%;
- ТОВ «Аптека Біокон» – 1,19%;
- ТОВ «Оптова компанія Дарниця» – 0,91%;
- ТОВ «Юніфарм» – 0,89%;
- ЗАТ «Фармація 2000» – 0,84%;
- ТОВ «Донфарм регіональна аптечна база» – 0,84%;
- «Луцькфармація» – 0,81%;
- інші – 16,44% [8, с. 572].

У Європі дистриб'ютори виконують лише функції логістичних операторів, тобто їх роль в головному зводиться до оптимізації товарообігу аптек. Управління дистрибуцією товарів для фармацевтичних підприємств-виробників має свої особливості, пов'язані насамперед зі специфікою цієї галузі. Перш за все, зазначимо, що всі учасники сучасної системи дистрибуції фармацевтичної продукції повинні мати дозвіл на оптову чи роздрібну її реалізацію (ліцензію), оскільки ліки – це специфічний товар і займатись його просуванням на ринок збуту повинні кваліфіковані фахівці, які дотримуються належних норм щодо безпеки, упакування, транспортування та зберігання товару. Особливості дистрибуції лікарських засобів поля-

гають також у широкому асортименті лікарських засобів, які виробляють вітчизняні фармацевтичні підприємства. Згідно з даними наукових джерел, ЗАТ «Дарниця», наприклад, випускає 140 найменувань лікарських засобів, ТОВ ФК «Здоров'я» – 121, ДП «ДЗ ДНЦЛЗ» – 33 тощо. Багато позиційність лікарських засобів поєднується зі значною різноманітністю форм їх випуску (таблетки, ін'єкційні розчини, мазі тощо). На одному фармацевтичному підприємстві з однієї субстанції випускається здебільшого декілька лікарських форм, що ускладнює їх дистрибуцію.

Як відомо, дистриб'юторська діяльність фармацевтичного підприємства поєднує всі функції, які стосуються забезпечення клієнта необхідною готовою продукцією. У межах дистриб'юторської діяльності, з одного боку, приймаються рішення, пов'язані з вибором каналів дистрибуції, способу продажу ліків, тобто завдань, які виконують посередники з продажу, учасники розподільчого каналу, а з іншого – рішення, пов'язані з вибором способу фізичного переміщення лікарських засобів від виробника до споживача із забезпеченням найвищого рівня обслуговування клієнта за одночасного зменшення запальних витрат. Друга частина функцій називається фізична дистрибуція, а системний підхід та інтеграція функцій в її межах – логістика дистрибуції.

Логістика дистрибуції трактується як управління процесом переміщення товарів від виробника до кінцевого споживача в інтеграції з відповідними потоками грошей та інформації з метою забезпечення акцептованого рівня сервісу за мінімально можливих загальних витрат [4, с. 177]. У процесі формування каналів розподілу готових лікарських засобів важливим етапом є створення ефективної системи логістичного забезпечення фізичного розподілу, що передбачає здійснення доставки необхідного продукту в необхідній кількості, необхідної якості, у потрібний час, у потрібне місце з мінімальними витратами. Залежно від розмірів, потужності підприємства-виробника та інших факторів товаропровідна мережа може складатися з одного, декількох або багатьох каналів дистрибуції, які можуть відрізнятися за структурою, способами доставки вантажів, видами транспорту тощо. Добре сформований канал розподілу продукції дає фармацевтичному підприємству змогу домогтися конкурентних переваг за допомогою близькості до споживача, обмеженого рівня запасів, швидкого реагування на потреби споживачів, максимального рівня охоплення споживачів і мінімальних витрат. На відміну від маркетингового, логістичний підхід до каналу дистрибуції структурує його складові частини як послідовні ланки просторово-часової трансформації товарів у процесі їх переміщення від виробника до споживача, що також означає вибір конфігурації дистриб'юторської мережі. Формування механізму управління логістичними операціями каналів розподілу охоплює планування, управління й контроль логістичних процесів, зокрема, постачання, транспортування, складування та інші матеріальні й нематеріальні операції, здійснювані в процесі доведення готової продукції до споживача, за умов адекватного інформаційного забезпечення та здійснення фінансових потоків з урахуванням інтересів і вимог усіх учасників процесу розподілу [7, с. 321]. Реалізація логістичних процесів відбувається з урахуванням специфічних особливостей виробництв чи підприємств. Якщо ж йдеться про фармацевтичне під-

приємство, зазначимо, що реалізація логістичних процесів здійснюється в особливій інфраструктурі щодо специфіки логістичних продуктів у зв'язку зі специфічними характеристиками цих виробів, що полягають у необхідності спеціальних умов зберігання та транспортування з метою підтримки придатності продукції для подальшого споживання, які вимагають використання рефрижераторного транспорту, спеціальних приміщень для зберігання з постійним контролем за температурним режимом, особливого пакування тощо.

Управління логістичними операціями у фармацевтичній галузі є специфічним у тому, що виробники не здійснюють прямих постачань кінцевому споживачу, а доставку продукції до кінцевого споживача вони здійснюють із застосуванням транспортних засобів. Як свідчить проведений аналіз, від рівня розвитку збутового ланцюга залежить успіх компанії.

Зважаючи на значну частину логістичних операцій на шляху від виробника фармацевтичної продукції, для перевезення лікарських засобів фармацевтичні підприємства найчастіше використовують власний транспорт. Невеликі фармацевтичні підприємства використовують орендований транспорт, однак через його невідповідність вимогам спеціальних перевезень це відбувається дуже рідко. Зберігання готової фармацевтичної продукції здійснюється на складах. Функція зберігання фармацевтичних товарів необхідна, оскільки цикли виробництва й споживання рідко збігаються. Зберігання фармацевтичної продукції на складі дає змогу ліквідувати не стикування за часом, кількістю, асортиментом товарів, які замовляють. Склади є основним елементом між виробниками і споживачами.

Зазначимо, що логістичний процес на складі значно ширший, ніж технологічний або виробничий, і передбачає:

- постачання запасів;
- контроль за постачаннями;
- розвантаження й приймання вантажів;
- внутрішньо складське транспортування й перевалку вантажів;
- складування й зберігання вантажів;
- комплектацію замовлень клієнтів та відвантаження;
- транспортування й експедицію замовлень;
- збирання й доставку порожніх товаро носіїв;
- контроль за виконанням замовлень;
- інформаційне обслуговування складу;
- забезпечення обслуговування клієнтів (надання послуг).

Під час обслуговування невеликих аптек особливого значення набуває здатність дистриб'ютора швидко поповнити їх товарний запас. Фармацевтична продукція може доставлятися клієнту п'ять–сім разів на день. Здійснення такого рівня сервісу потребує чіткої системи організації постачань з використанням найсучасніших систем технологій і створення великих розмірів товарних запасів. Це змушує дистриб'юторів утримувати щільну мережу великих автоматизованих складів з десятками тисяч назв лікарських засобів [6, с. 572]. На складі великого дистриб'ютора часто зберігаються 20 000 і більше найменувань різних лікарських засобів. Як правило, обсяги замовлень у дистриб'юторів невеликі, але кількість позицій в одному замовленні може становити десятки чи навіть сотні найменувань, а кількість опрацьованих впродовж доби замовлень на складах, які працюють з аптеками, може перевищувати тисячу.

Щоб забезпечити швидке виконання замовлення клієнтів, необхідно мати достатні запаси товару в необхідному асортименті.

Б.П. Громовик товарні запаси у фармацевтичній галузі трактує як сукупність лікарських засобів та виробів медичного призначення, що перебувають у сфері обігу й призначені для реалізації [1, с. 17]. Вони уможливають безперервне лікарське забезпечення населення та лікувально-профілактичні заклади. Товарний запас формують лікарські засоби та вироби медичного призначення, які знаходяться між актами купівлі й продажу. Ефективне управління запасами полягає у відповіді на такі питання: що замовити, коли замовити, скільки замовити і яким чином здійснювати контроль за запасами?

Управління запасами в сучасних умовах здійснюється різними методами, однак їх ефективність не завжди є високою, що пояснюється відсутністю необхідної інформації для різних параметрів витрат, незбігом попиту і постачань у часі, неврахування деяких особливостей лікарського забезпечення. Більшості моделей управління товарними запасами лікарських засобів властива неможливість точного передбачення співвідношення попиту й пропозиції. Найважливішим фактором, який впливає на рівень споживання ліків, є рівень і структура захворювань населення. Інший чинник проблем з управління запасами – існування часового інтервалу між зміною попиту зі сторони кінцевих споживачів і надходженням інформації про нього до виробника, що приводить до переважання запасів над попитом у всьому логістичному ланцюгу. Ці труднощі зумовлені головним чином виникненням ефекту акселератора, або ефекту вичаго батога, тобто в підсиленому перенесенні змін у логістичному ланцюзі [2, с. 42].

Враховуючи специфіку функціонування фармацевтичного підприємства, насамперед багатопозиційність і широкий асортимент лікарських засобів, впровадження класичних моделей управління запасами в чистому вигляді втрачає сенс, оскільки логістичні властивості тих продуктів формують надзвичайно великий потенціал консолідації постачань та технологій cross-docking. Одна з головних причин формування значної кількості товарних запасів в оптовій ланці – необхідність безперервного обслуговування клієнтів, що, у свою чергу, є однією з умов підвищення та утримання конкурентоспроможності оптового фармацевтичного підприємства. Складування має важливе значення у формуванні рівня обслуговування, якого потребують споживачі за найменших загальних витрат. Забезпечення ефективного фізичного розподілу досягається внаслідок комплексного управління логістичними процесами. Як і будь-який ланцюг постачань, у фармацевтичній галузі він також відповідає концепції структурування та ідентифікації причин недоліків обслуговування клієнтів, тобто вже відомим концепцій «5М» – люди, методи, машини, матеріали, способи вимірювання, яка показує, що ці всі елементи є характерними для функціонування різноманітних структур у сфері фармацевтичної галузі.

На думку Є.В. Крикавського, особливостями дистриб'юторських мереж фармацевтичної галузі є актуалізація двох блоків логістичних рішень. Насамперед це запаси (утримання та поповнення), оскільки таке рішення акумулює конфлікт двох різних цілей. З одного боку, йдеться про ефективність функціонування дистриб'юторської мережі фармацевтичної галузі, оскільки зростання запа-

сів є додатковими витратами. З іншого боку, існує інша мета – необхідність максимальної адаптації до вимог рівня обслуговування клієнтів. Якщо йдеться про ліки, то неможливо допускати відхилення чи запізнення, оскільки це може привести до незворотних наслідків.

Другий блок особливостей, який вимагає актуалізації, – це інформаційне забезпечення. На думку С.В. Крикавського, має бути детальна, докладна, вірогідна інформація про ліки, їх складники, способи застосування тощо.

У фармацевтичній галузі сьогодні спостерігається тенденція до збільшення витрат на 1 грн готової продукції, що приводить до зменшення прибутку фармацевтичного підприємства, який у сучасних умовах загострення конкурентної боротьби на фармацевтичному ринку України й необхідності переходу підприємств до міжнародних стандартів якості є головним джерелом їх соціально-економічного розвитку [3, с. 180].

Висновки. Проведене дослідження показало, що потенціал можливостей логістики у сфері дистрибуції фармацевтичних підприємств є досить вагомий, оскільки дистрибуція забезпечує ефективну організацію розподілу виробленої продукції. Унаслідок успішного впровадження такої системи логістики фармацевтичне підприємство:

– визначає оптимальний розмір запасу лікарських засобів;

– зменшує кількість втрачених продажів, які є наслідком відсутності необхідних ліків (при цьому зростає обсяг реалізації й забезпечується вищий рівень обслуговування аптек з огляду на доступність препаратів);

– скорочує цикл обслуговування клієнта, тобто час між поданим замовленням і доставкою лікарських засобів, що, з одного боку, сприяє зменшенню запасів лікарських засобів у покупця, а з іншого – забезпечує перевагу фірмі перед іншими;

– зміцнює зв'язки продавців із покупцями, зокрема, через наближення аптечних складів до можливого споживача;

– суттєво економить кошти внаслідок впровадження ефективніших методів фізичного переміщення ліків (оптимізація маршрутів доставки, вибір раціонального виду транспорту з урахуванням вартості й терміна доставки, забезпечення максимального використання вантажопідйомності та вантажомісткості транспортних засобів тощо);

– забезпечує більшу концентрацію зусиль фармацевтичних фахівців, зайнятих маркетингом і збутом, на формуванні й стимулюванні попиту на лікарські засоби.

Список використаних джерел:

1. Громовик Б.П. Методологічні аспекти управління інтегрованими потоковими процесами у фармацевтичній галузі / Б.П. Громовик // Фармацевтичний журнал. – 2009. – № 3. – С. 3–11.
2. Фармацевтичний маркетинг : [навч. посібник] / [Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, Л.А. Мороз, Н.І. Чухрай] ; за ред. Л.А. Мороз. – Львів : Наутілус, 2000. – 320 с.
3. Крикавський С.В. Логістичні системи : [навч. посібник] / С.В. Крикавський, Н.В. Чернописька. – Львів : Львівська політехніка, 2009. – 264 с.
4. Крикавський С.В. Інноваційні рішення у фармацевтичній логістиці / С.В. Крикавський, І.С. Рикванова, Л.А. Янковська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Логістика». – 2011. – № 706. – С. 222–231.
5. Ларіна Р.Р. Державний механізм забезпечення інформатизації системи охорони здоров'я : [монографія] / Р.Р. Ларіна, А.В. Владимірський, О.В. Балуєва ; за заг. ред. В. Дорофійенко. – Донецьк : ТОВ «Цифрова типографія», 2008. – 252 с.
6. Посилкіна О.В. Методичні підходи та інструменти побудови інтегрованих логістичних систем у фармації / О.В. Посилкіна, А.Г. Хромих // Фармацевтичний часопис : науково-практичний журнал. – 2012. – № 4(24). – С. 99–107.
7. Посилкіна О.В. Дослідження сучасних трендів дистрибуції та управління запасами у фармації / О.В. Посилкіна, О.Ю. Горбунова, Ю.Є. Новицька // Управління, економіка та забезпечення якості в фармації. – Х. : НТМТ, 2012. – № 5(25). – С. 56–61.
8. Посилкіна О.В. Шляхи реалізації інноваційної моделі розвитку фармацевтичної галузі України / О.В. Посилкіна // Вчені записки Харківського інституту управління науковими журналами. – Х. : ХІУ, 2013. – Вип. 34. – С. 127–140.
9. Тридід О.М. Логістичний менеджмент : [навч. посібник] / О.М. Тридід, К.М. Таньков ; за ред. О.М. Тридіда. – Х. : ІНЖЕК, 2005. – 224 с.

Вавулін А. І.

Сумської національний аграрний університет

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПОДХОДА В ДИСТРИБЬЮТОСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

Исследован вопрос использования логистического подхода дистрибуторской деятельности отечественных предприятий на примере фармацевтической отрасли. Предложены пути оптимизации в сфере дистрибуции фармацевтической продукции.

Ключевые слова: логистический подход, фармацевтическая отрасль, дистрибуция.

Vavulin O. I.

Sumy National Agrarian University

USE OF LOGISTIC APPROACH IN DISTRIBUTIVE ACTIVITY OF DOMESTIC ENTERPRISES

Summary

The question of the use of logistic approach to distributive activity of domestic enterprises is investigated on the example of pharmaceutical industry. Ways of optimization in the field of distribution of pharmaceutical products are offered.

Keywords: logistic approach, pharmaceutical industry, distribution.

УДК 334.722.001

Горняк О. В.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ПІДХОДІВ ДО АНАЛІЗУ ФІРМИ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ

У статті розкрито сутність сучасної фірми на основі порівняння різних концептуальних підходів до її аналізу. Обґрунтовується взаємозв'язок і взаємозалежність еволюції теорії фірми й розвитку економічної діяльності наявних фірм. Розкриваються внутрішні механізми функціонування фірми.

Ключові слова: фірма, координація економічної діяльності, мотивація економічної діяльності, ринок, трансакційні витрати, специфічні активи, власність на активи, відносини влади.

Постановка проблеми. У сучасній економічній системі важлива роль належить фірмам як первинним економічним одиницям, які виконують не лише виробничі, а й важливі соціальні функції. Зважаючи на те, що в сучасних умовах вимоги до працівників зростають, зростає також і роль механізмів координації та мотивації їх діяльності, реалізація яких відбувається або за допомогою ринку, або за допомогою фірми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням взаємодії ринку та фірми, їх протистояння чи доповнення займалися й займаються провідні економісти. Їх праці розкривають еволюцію концептуальних підходів до аналізу фірми та її співвідношення з ринком протягом тривалого історичного періоду їх розвитку, зокрема, це праці А. Алчяна, О. Вільямсона, С. Гроссмана, Г. Демсеця, М. Дженсена, К. Ерроу, Р. Коуза, Д. Мак-Міллана, В. Меклінга, П. Мілгрона, Дж. Мура, Дж. Робертса, Г. Саймона, А. Сміта, О. Харта, В. Хольмстрома, А. Чандлера та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Фірма в економічній теорії традиційно розглядається як антипод ринку, який розвивається стихійно, тоді як у фірмі всі процеси планомірно організовані. Але в сучасних умовах ринок є також регульованим, тому відмінності між цими категоріями зникають. У зв'язку із цим, підходи до аналізу фірми та ринку, їх взаємодії в процесі економічного розвитку, забезпечення ефективності потребують подальшого дослідження, в ході якого необхідно виявити важливі аспекти нової ролі фірми в практиці господарювання, механізми координації та мотивації, що забезпечують її ефективний розвиток і вирішують соціальні проблеми.

Метою статті є дослідження еволюції концептуальних підходів до аналізу фірми, її взаємодії з ринком, виявлення умов більш ефективної організації економічної діяльності в межах фірми порівняно з ринковими механізмами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визнання фундаментальної природи фірми є важливою теоретичною проблемою, але вона має також велике практичне значення, оскільки йдеться про організацію виробництва та управління в реальних економічних одиницях. Дослідження сутності фірми завжди знаходилося в центрі наукових пошуків представників економічної теорії. Але коли мова йде про фундаментальні засади цього утворення, виділяються спеціалізація, кооперація, координація та мотивація економічної діяльності. А. Сміт, досліджуючи мануфактуру як прообраз сучасної фірми, наголошував на поділі праці, який забезпечує зростання ефективності. При цьому спеціалізація робочої сили передбачає взаємозалежність і координацію їх діяльності, яка дає підприємству змогу реалізувати свої переваги й забезпечити економію на масштабі та ефективність [1].

У межах підприємства координація, по-перше, надає можливість ефективно організувати економічну діяльність, по-друге, підібрати робочу силу відповідних професій та кваліфікацій, по-третє, уникати дублювання видів економічної діяльності та економічних процесів. Координація забезпечує досягнення стратегічних цілей, оскільки передбачені стратегією напрями діяльності здійснюються на основі мінімізації витрат та максимізації результату.

Досягнення високих результатів фірми ґрунтуються на відповідній мотивації її працівників. Автоматично спрямувати мотивацію на реалізацію їх інтересів як індивідуальних, так і групових, неможливо, оскільки треба врахувати проблему координації. Взаємозалежність працівників у фірмі породжує поведінку, коли кожний намагається отримати більше переваг й уникати витрат, тому мотивація повинна формувати такі способи поведінки, які реалізують скоординовані дії.

Класики економічної теорії вважали, що ринок є таким механізмом, який оптимально поєднує координацію й мотивацію. Досконалий ринок дає можливість реалізувати інтереси, поєднати їх та скоординувати економічну діяльність. Кожний економічний агент бере до уваги загальний обсяг витрат і результатів та відповідним чином формує модель поведінки. Ціни на таких ринках зображають водночас виграш і покупок, і продавців, а також забезпечують ефективну рівновагу. Отже, ринкові ціни визначають діяльність економічних агентів і координують економічні процеси.

Ринки також стимулюють інновації та інвестиції, передають інформацію про можливості, потреби й ресурси та передбачають свободу економічної діяльності. Але, як відомо, досконалих ринків в реальній економіці не існує, тому ринкова координація та мотивація доповнюється безпосередніми угодами між взаємозалежними та взаємозацікавленими агентами. Р. Коуз, розкриваючи природу фірми, аналізує механізм укладення таких угод та їх наслідки у формі трансакційних витрат [2]. Тобто, на думку К. Ерроу, іноді ринок не працює, виникають труднощі на ринку, іноді вони можуть ставати неконкурентними, недосконалими, неефективними [3]. У зв'язку із цим великий обсяг економічної діяльності навіть в умовах ринкової економіки здійснюється в межах фірми [4]. Так, згідно із даним аналізу, проведеного Дж. Мак-Мілланом, менше третини всіх операцій в економіці США здійснюється на ринках і більше ніж 70% – у фірмах [5, с. 168–169].

Таким чином, якщо ринок не в змозі вирішити ефективно ту чи іншу проблему координації й мотивації, на зміну йому приходять інші механізми вирішення, і серед них фірма займає чільне

місце. Зважаючи на це, економічна діяльність здійснюється у фірмах лише тоді, коли вона ефективніше вирішує проблеми координації та мотивації порівняно з ринком. Щоб змістовніше розкрити сутність фірми, необхідно дослідити труднощі, або провали ринку. В мікроекономіці досліджені обставини, за яких ринок працює неефективно, серед них: монополія та інші форми недосконалої конкуренції з елементами монополії; бар'єри входу в ринок і виходу з нього. Вони лімітують пропозицію, що дає можливість підвищувати ціни і отримувати високі прибутки, не розвиваючи виробництво і не покращуючи товар. Це знижує ефективність внаслідок втраченого обсягу виробництва, який не покривається додатковим прибутком монополістів і прямих втрат споживачів через високі ціни.

Суспільні блага також відносяться до традиційних провалів ринку. Воно є суспільним, якщо його споживання однією зі сторін не зменшує кількості товару доступного іншій. Тобто доступність товару для одного означає його доступність для всіх. Суспільні блага, у свою чергу, характеризуються двома властивостями – неконкурентним споживанням і невиключеністю. Ринок не може ефективно працювати з такими товарами, оскільки придбання товару одним споживачем означає його доступність для всіх інших. Інформація також має певні властивості суспільного блага, тому формування цін на інформацію має певні труднощі й можливості ринку тут також обмежені.

У межах фірми таким загальнокорпоративним благом може бути, наприклад, відомий бренд [6, с. 100]. Хоча витрати на його створення і захист несуть окремі підрозділи підприємства, всі інші його використовують і не завжди ефективно, але при цьому переваги від захисту бренду отримують всі, хто його використовує. Це може спричинити надмірні інвестиції в розробку бренду. Але в умовах ієрархічної структури і прямих угод вирішення проблем загальнокорпоративних благ відбувається значно простіше. Р. Коуз теж вважав, що прямі угоди здебільшого є ефективнішими порівняно з ринковими [7]. При цьому слід мати на увазі також асиметричність інформації, коли потенціальні продавці краще поінформовані, ніж потенційні покупці. Різні аспекти такої асиметричності інформації на різних ринках досліджували Дж. Акерлоф (ринок автомобілів), М. Спенс (ринок праці й освіти) і Дж. Стігліц (страховий ринок). Неефективність ринку повинна компенсуватися іншими формами. Однією з таких форм є фірма.

Відповідь на те, чому фірми можуть бути більш ефективними, ніж ринки, дав Р. Коуз, який досліджував причини того, чому деякі види економічної діяльності здійснюються за допомогою ринкових угод, а інші – в межах фірм. Причиною цього, як вважає Р. Коуз, є витрати на організацію економічної діяльності, досягнення координації й мотивації, які були названі трансакційними. Їх економія пояснює не лише природу фірми, а й її розміри, а також обсяги ринкових операцій, оскільки, якщо ту чи іншу операцію дешевше здійснити в межах фірми, вона відразу виключається з процесу заключення контрактів на ринку. Тим самим це засвідчує, що способи заключення угод у фірмі є більш ефективними, а отже, мають найвищу цінність. Насамперед це стосується угод, пов'язаних зі спеціалізованими інвестиціями, сутність яких розкрив О. Вільямсон [8]. Він вважав,

що багато ділових угод зв'язують партнерів, замикають їх один на одному. Навіть якщо спочатку є багато партнерів, обрати треба одного, і після вибору відбувається так звана фундаментальна трансформація взаємовідносин, перехід якої до іншого партнера стає дуже складним, а іноді неможливим. Актив стає специфічним, якщо цінність, яку він створює під час альтернативного використання, значно нижча, ніж у межах чинної угоди [6, с. 111–112].

Специфічні активи дають партнерам можливість привласнювати доходи один одного, що приводить до різних видів неефективності, оскільки стимули й мотивації знижуються. Наприклад, якщо продавець, намагаючись найкращим чином задовольнити потреби покупця, здійснює специфічні інвестиції, їх вартість стає незворотними витратами. Це означає, що продавець не вигідно відмовлятися від угоди із цим покупцем, навіть якщо ціна знизиться до рівня змінних витрат і він не буде отримувати прибутку. Це пов'язано з тим, що спеціалізовані активи в інших умовах взагалі не можуть бути використані. За таких умов дохід від активів необхідно порівнювати з витратами, які формуються в процесі підтримання активів у робочому стані. Якщо він не покриває таких витрат, продавець може зупинити економічну діяльність. Це означає, що продавець не може розраховувати на отримання доходів від специфічних активів у повному обсязі на вкладений капітал. Тому він не має стимулів підписувати такі угоди.

Вирішення цієї проблеми в практиці господарювання здійснюється за допомогою різних механізмів. Одним із них є виплата частини спеціалізованих інвестицій покупцем у формі авансу, яким оплачується той обсяг, що потрібен покупцю. Інший механізм – операції всередині фірми в межах вертикальної інтеграції [9].

Трансакційні витрати на організацію економічної діяльності всередині фірми в економічній літературі визначаються як витрати на передачу інформації поетапно. При цьому періодично виникає надлишок інформації на тому чи іншому щаблі, що уповільнює прийняття рішень, приводить до старіння інформації і до її обмеження. Дослідники цих процесів, зокрема А. Чандлер, вважають, що децентралізація організаційної структури може зняти цю проблему й забезпечити ефективність прийняття рішень та ефективність функціонування фірми [10]. О. Вільямсон пропонує у зв'язку із цим сформувати внутрішній ринок фірми та проводити політику вибіркової інтервенції вищого керівництва в діяльність підрозділів, якщо виникає загроза їх неплатоспроможності [9]. Але такий підхід екстраполює створення єдиної гігантської фірми, що неможливо як з технічних причин (навіть в умовах планової економіки про такий рівень централізації не йшлося), так і з причин економічних, оскільки завжди з'явиться чинник, який зведе нанівець ефективність вибіркової інтервенції. Річ у тому, що неможливо забезпечити однакові мотиви для всіх підрозділів фірми, особливо в умовах децентралізованих організаційних структур.

Якщо фірма не може залучити мотиви й стимули, ефективність її організації знижується порівняно з ринковими. Особливу роль тут відіграє складність ефективного заключення контрактів, яку можна зменшити за допомогою бажання зберегти репутацію, використання моніторингу чи зовнішнього аудиту, а також шляхом реструктуризації капіталу й контролю доходності цінних

паперів. При цьому зовнішні інвестори можуть виконувати також функцію контролю, оскільки мають відповідну мотивацію, і ціни на акції в при цьому будуть більш об'єктивними порівняно з внутріфірмовим оцінюванням.

У теорії фірми даний підхід був розроблений С. Гроссманом, О. Хартом, Дж. Муром [11; 12]. Він передбачає аналіз фірми з точки зору прав власності. У його межах виділяються такі причини, через які знижується мотивація у великих інтегрованих фірмах. Ці фірми управляються менеджерами, які не є власниками майна й у них відсутні сильні мотиви щодо найефективнішого використання активів, тобто мотиви власника та мотиви менеджера є різними за рівнями. Це відбувається в умовах недосконалих контрактів, які в реальній господарській діяльності використовуються найчастіше. Якби контракт був досконалим, рівень зобов'язань у ньому був би чітко визначений, і розподіл створеної вартості формували б сильні мотиви як для власників, так і для менеджерів. Власність на активи при цьому перестає відігравати вирішальну роль у мотивації.

Подальші дослідження феномену мотивації та його впливу на ефективність фірми стосуються збалансованості мотивів. Б. Хольмстром і П. Мілгром стверджують, що мотиви, які пов'язані з тими чи іншими видами економічної діяльності, повинні конкурувати між собою, оскільки людина вибирає ту чи іншу діяльність, а отже, обирає той чи інший мотив. Крім того, вибір мотиву залежить також від здатності людини йти на ризик. Якщо людина не сприймає ризик, мотивувати її приймати ризикові рішення буде важко. Це потребує великих фінансових витрат. Завдання, які містять ризики, є складними й мають невизначені результати, не потребують сильної мотивації, оскільки виконати їх можуть лише окремі менеджери, які не завжди потребують грошової винагороди. Більш прості завдання мотивувати значно легше.

Більшість економістів, що досліджували сутність фірми, визначали її як сукупність ієрархічних, заснованих на владі відносин, яка замінює ринкові відносини, що базуються на рівності економічних агентів [2; 4]. У фірмі всі працівники погоджуються, за умовами контракту, з правом керівництва управляти їх поведінкою. Г. Саймон вважає, що можна передбачити всі завдання, пов'язані з діяльністю фірми і її підрозділів, і включити їх у відповідні контракти. Це усуває необхідність ведення нових переговорів, якщо виникають зміни в діяльності, і знижує трансакційні витрати. При цьому не завжди враховуються інтереси працівників, але в цілому цей підхід є більш результативним, ніж повний ринковий контракт, який не передбачає ніяких змін і перегляд якого обходиться дуже дорого.

Існує й інша точка зору щодо фірми та ринку з точки зору їх сутності. А. Алчян, Г. Демсець [14], а також М. Дженсен і В. Меклінг [15] вважають, що влада у фірмі – це ілюзія. Відносини роботодавця та працівника вони порівнюють з відносинами покупця та м'ясника. Покупець (робочої сили чи м'яса) кожного разу говорить продавцю

(працівнику), що йому потрібно, а продавець або погоджується й отримує гроші, або відмовляється (звільняється). Таким чином, фірма – це серія контрактів, які підписуються постійно, аналогічні ринковим. Водночас автори цієї концепції визнають, що фірма містить механізми координації економічної діяльності, які базуються на передачі повноважень з управління організацією спільної праці.

Але головним у цьому визначенні фірми є заперечення владних відносин, що формуються на основі відносин власності на активи. Якщо покупець звільняє м'ясника, в останнього залишається м'ясо, обладнання, магазин тощо. Коли звільняється працівник, він втрачає доступ до ресурсів фірми, оскільки здійснення фірмою контролю доступу до своїх ресурсів можливе завдяки власності на активи. Контролюючи цей процес, фірма дає працівникам можливість створювати вартість й отримувати частину створеної вартості. Якраз це і дає фірмі владу, яку вона використовує для того, щоб визначати поведінку працівників, їх винагороду, форми покарання за невиконання завдань, контроль за економічними процесами і відносинами всередині фірми, а також з партнерами. Отже, фірма – це ефективний механізм для координації й мотивації [6, с. 127], що підтверджує ідеї концепції К. Ерроу, в якій фірма – це механізм запобігання провалів ринку. При цьому фірма може пропонувати слабку мотивацію порівняно з ринком, але така мотивація може бути однією з причин існування фірми, оскільки надмірна мотивація ринку має негативні наслідки для економічної діяльності. Надмірна мотивація для окремого виду економічної діяльності приводить до відволікання ресурсів від інших видів діяльності, які є також важливими, але з різних причин вони не мають сильних мотивів. У межах фірми більш важливим є збалансування мотивів усіх видів діяльності з тим, щоб забезпечити комплексний розвиток усіх її підрозділів.

Висновки. Аналіз сучасної фірми з точки зору координації й мотивації економічної діяльності агентів свідчить про кардинальні зрушення на мікрорівні, які впливають також на економічні процеси всіх рівнів економічного розвитку. Механізми координації й мотивації, що формуються в межах фірми, сприяють вирішенню проблем агентських відносин, зниженню витрат агентських відносин і забезпечують високу ефективність. Мотиви в межах фірми повинні бути збалансованими, оскільки мотивація виконання менш складних завдань може бути досить простою, а більш складні завдання мотивувати важко. Останні можуть мотивуватися непрямо, вони розраховані на зацікавленість менеджерів виконувати такі завдання, які сприяють їх розвитку, підвищенню кваліфікації, кар'єрному зростанню.

Дослідження фірми з точки зору координації та мотивації слід продовжувати у напрямках, пов'язаних із формуванням її компетенції, підвищення конкурентних переваг, розвитком організаційних структур, прав власності на активи та фірму.

Список використаних джерел:

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Соцэкгиз, 1962. – 688 с.
2. Коуз Р. Природа фирмы / Р. Коуз // Вехи экономической мысли : в 2-х т. / под ред. В. Гальперина. – СПб. : Экономическая школа, 1999. – Т. 2 : Теория фирмы. – Р. 11–32.
3. Arrow K. The Limits of Organization / K. Arrow. – New York : W. W. Norton & company, 1974. – Р. 68–70.
4. Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении / Г. Саймон // Вехи экономической мысли : в 2-х т. / под ред. В. Гальперина. – СПб. : Экономическая школа, 1999. – Т. 2 : Теория фирмы. – С. 54–72.

5. McMillan J. Reinventing the Bazaar: The Natural History of Markets / J. McMillan. – New York : W. W. Norton & company, 2002. – 288 p.
6. Робертс Дж. Современная фирма: структура организации для достижения эффективности и роста / Дж. Робертс. – М. : Вильямс, 2007. – 352 с.
7. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – М. : Дело ЛТД ; Catallaxy, 1993. – 192 с.
8. Вільямсон О. Економічні інституції капіталізму. Фірма, маркетинг, укладання контрактів / О. Вільямсон. – К. : Артк, 2001. – 472 с.
9. Уильямсон О. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка / О. Уильямсон // Вехи экономической мысли : в 2-х т. / под ред. В. Гальперина. – СПб. : Экономическая школа, 1999. – Т. 2 : Теория фирмы. – С. 33–53.
10. Chandler A. The visible Hand: The Managerial Revolution in American Business / A. Chandler. – Cambridge : Harvard University Press, 1977. – 622 p.
11. Grossman S. Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration / S. Grossman, O. Hart // Journal of Political Economy. – 1986. – № 94. – P. 691–719.
12. Hart O. Property Rights and the nature of the Firm / O. Hart, J. Moore // Journal of Political Economy. – 1990. – № 98. – P. 1119–1158.
13. Holmstrom B. Multitask Principal-Agent Analyses: Incentive Contracts, Asset Ownership and Job Design / B. Holmstrom, P. Milgrom // Journal of Law, Economics, and Organization. – 1991. – № 7. – P. 24–52.
14. Алчан А. Производство, стоимость информации и экономическая организация / А. Алчан, Г. Демсец // Вехи экономической мысли : в 5-ти т. / под ред. А. Слуцкого. – СПб. : Экономическая школа, 2003. – Т. 5 : Теория отраслевых рынков. – С. 280–317.
15. Дженсен М. Теория фирмы: Поведение менеджеров, агентские издержки и структура собственности / М. Дженсен, В. Меклинг // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия «Менеджмент». – 2004. – № 4. – С. 118–191.

Горняк О. В.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

ЭВОЛЮЦИЯ КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ПОДХОДОВ К АНАЛИЗУ ФИРМЫ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Резюме

В статье раскрыта сущность современной фирмы на основе сравнения различных концептуальных подходов к ее анализу. Обосновывается взаимосвязь и взаимозависимость эволюции теории фирмы и развития экономической деятельности функционирующих фирм. Раскрываются внутренние механизмы их функционирования.

Ключевые слова: фирма, координация экономической деятельности, мотивация экономической деятельности, рынок, транзакционные издержки, специфические активы, собственность на активы, отношения власти.

Horniak O. V.

Odessa I. I. Mechnikov National University

EVOLUTION OF CONCEPTUAL APPROACHES TO THE ANALYSIS OF THE FIRM IN THE ECONOMIC THEORY

Summary

The article reveals the essence of the modern firm on the basis of a comparison of different conceptual approaches to its analysis. It explains the relationship and interdependence of the theory of the firm evolution and of acting enterprise's economic activities development, reveals the internal mechanisms of their functioning.

Keywords: firm, coordination of economic activities, motivation of economic activities, market, transaction costs, specific assets, title to assets, relations inside power structure of the firm.

УДК 519.816

Демченко Г. В.

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Доуртмес П. О.

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

ФОРМУВАННЯ РОБОЧОЇ ГРУПИ З АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ МЕТОДОМ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЙ

Розглянуто спосіб використання економіко-математичної моделі вибору методом аналізу ієрархій, що базується на оцінках експертів з метою формування робочої групи з активізації інноваційної діяльності. Метод аналізу ієрархій дає змогу розрахувати сумарний критерій, що формується з підсумку значень кожної альтернативи за всіма критеріями з урахуванням рівня важливості кожного критерію.

Ключові слова: метод аналізу ієрархій, активізація, інноваційна діяльність, персонал, відбір.

Постановка проблеми. Реформування української економіки, яке пов'язано з її переорієнтацією на розвиток зовнішньоекономічних відносин з підприємствами країн Європейського Союзу, а саме підписання Угоди про зону вільної торгівлі, є причиною загострення конкурентної боротьби з іноземними виробниками як на зовнішніх, так і на внутрішніх ринках. Особливої уваги потребують промислові підприємства. Виходом із кризи є необхідність активізації інноваційної діяльності за всіма напрямками функціонування, крім виробничої сфери, необхідна розробка і застосування інноваційних ідей у процесі формування стратегічного розвитку, пошуку ринків збуту тощо.

Головну роль у процесі активізації інноваційної діяльності відіграє персонал, оскільки саме працівник підприємства повинен бути адаптованим до постійних змін середовища, ініціювати та виробляти зміни. У багатьох західних фірмах, а також на фірмах Японії, вже протягом довгого часу займаються процесом управління інноваційною активністю персоналу [1, с. 34]. Персонал – єдиний з усіх факторів виробництва, що охоплює творчий складник. Більше того, процес конкуренції на ринку можна представити як конкуренцію ідей або конкуренцію генераторів ідей. Таким чином, конкуренція в сучасних економічних умовах, проявляючись в суперництві товарів, послуг і фірмових технологій, є зображенням змагальності персоналу підприємств [2, с. 17]. Як доводить практичний досвід, на більшості промислових підприємств України система управління інноваційною активністю персоналу враховує премію за раціоналізаторську та винахідницьку діяльність, що виплачується працівникам незалежно від фактично наданих пропозицій.

Дієвим способом активізувати інноваційної діяльності на підприємстві є створення робочої групи з її активізації, яка буде складатися з представників керівництва, спеціалістів різних підрозділів, зовнішніх експертів та постійних клієнтів. Перевагами робочої групи є низький рівень витрат, простота створення, планування вибору напрямів інноваційного розвитку, що сприяє згуртованості колективу та розвитку міжособистісних відносин, оперативному реагуванню на будь-які зміни зовнішнього середовища. Серед недоліків можна виділити недостатню кількість компетентних членів робочої групи з-поміж працівників підприємства для ефективної роботи.

Таким чином, постає актуальним питання щодо вибору механізму відбору кадрів серед персоналу підприємства, які здатні креативно мислити та генерувати ідеї та яких необхідно вклю-

чити до складу групи з активізації інноваційної діяльності задля її ефективної роботи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню підбору інноваційно-активного персоналу на підприємстві присвячено наукові праці таких вчених, як Т. Сааті [1], В. Карманов [2], В. Єрофєєв [3], А. Ведернікова, А. Юсифова [4] та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас недостатньо уваги в наукових працях приділено проблемі прийняття рішень щодо відбору персоналу в розрізі використання математичних інструментів системного підходу.

Метою статті є підвищення ефективності відбору кандидатів до робочої групи з активізації інноваційної діяльності шляхом побудування економіко-математичної моделі відбору персоналу методом аналізу ієрархій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Метод аналізу ієрархій (далі – МАІ) – методологічна основа для вирішення завдань з вибору альтернатив за допомогою їх критеріального рейтингування [3, с. 44]. Основне застосування методу – підтримка прийняття рішень за допомогою ієрархічної композиції завдання і рейтингування альтернативних рішень [4, с. 28].

МАІ являє собою обґрунтований спосіб вирішення низки критеріальних завдань з ієрархічною структурою, що включає як відчутні, так і невідчутні чинники, підхід засновано на лінійній логіці [3, с. 34]. Оцінення варіантів рішень з використанням МАІ здійснюється як на основі об'єктивної, так і суб'єктивної вихідної інформації. Сутність методу полягає у визначенні власного вектора з найбільшим власним значенням на основі попарного порівняння досліджуваних характеристик [2, с. 56].

Метод аналізу ієрархій має аналогії з синергетикою, оскільки моделі, що будуються в методі аналізу ієрархій, мають кластерну структуру. Кластери, по суті, є елементарними ієрархічними структурами. У межах кластерів метод оперує поняттям вектора пріоритетів. Під час поєднання кластерів в систему рейтинг альтернатив конструється на основі векторів пріоритетів в окремих кластерах [2, с. 57]. Складні моделі часто демонструють «голографічний» ефект. Навіть у разі видалення частини структури підсумковий рейтинг в цілому зберігається.

Порядок використання МАІ для вибору кандидатів до складу робочої групи з активізації інноваційної діяльності на підприємстві є таким:

- визначення критеріїв для вибору кандидатів;
- побудування ієрархічної структури вимог до кандидатів;

Таблиця 1

Шкала відносної ваги

Інтенсивність відносної ваги	Визначення
1	Рівна важливість
3	Помірна перевага одного над іншим
5	Суттєва перевага
7	Значна перевага
9	Дуже суттєва перевага
2, 4, 6, 8	Проміжне рішення між двома сусідніми судженнями

– формування матриць парних порівнянь для всіх рівнів ієрархії: матриць парних порівнянь критеріїв одного рівня між собою, критеріїв нижнього рівня щодо критеріїв вищого рівня й альтернатив щодо критеріїв;

– обчислення векторів локальних пріоритетів для кожної матриці парних порівнянь;

– оцінення рівня узгодженості матриць парних порівнянь;

– визначення локальних пріоритетів альтернатив за критеріями;

– синтез глобальних пріоритетів альтернатив шляхом лінійної згортки пріоритетів елементів на ієрархії прийняття рішення на основі отриманих результатів.

Апробація методу проводилась у відділі маркетингу ДП ХМЗ «ФЕД», де необхідно вибрати одного кандидата для участі в роботі групи з активізації інноваційної діяльності. Експертами з оцінювання у складі 5 осіб були співробітники відділу кадрів підприємства, які використовували для оцінювання власний досвід та результати заповнених анкет співробітників відділу маркетингу.

Під час відбору кандидатів до робочої групи з активізації інноваційної діяльності необхідно враховувати наявність певних якостей, які сприятимуть ефективній роботі групи. Схема ієрархії, що побудована на рис. 1, була розроблена на основі методики А. Солдатова [5] щодо оцінення впливу людського фактору на інноваційний потенціал підприємства.

Після побудови ієрархії використовується метод порівняння її елементів. При цьому застосовується метод парного порівняння, тобто будується безліч матриць парних порівнянь. Парні порівняння проводяться в термінах домінування одного елемента над іншим. Отримані судження виражаються в цілих числах з урахуванням дев'ятибальної шкали відносин, що представлена в табл. 1.

У разі порівняння одного фактору і-го с іншим фактором j-им у матриці отримано $A(i, j) = b$, під

час порівняння другого фактору з першим – отримаємо $A(i, j) = b/1$.

Розрахунок компонента власного вектора W матриці $A(i, j)$ здійснюється за формулою [3, с. 45]:

$$W = (a_i * a_{i2} * a_{i3} \dots a_{in})^{\frac{1}{n}}, \quad (3.1)$$

де n – кількість альтернатив.

Нормований вектор $W_{\text{норм}}$ матриці A визначається за формулою [3]:

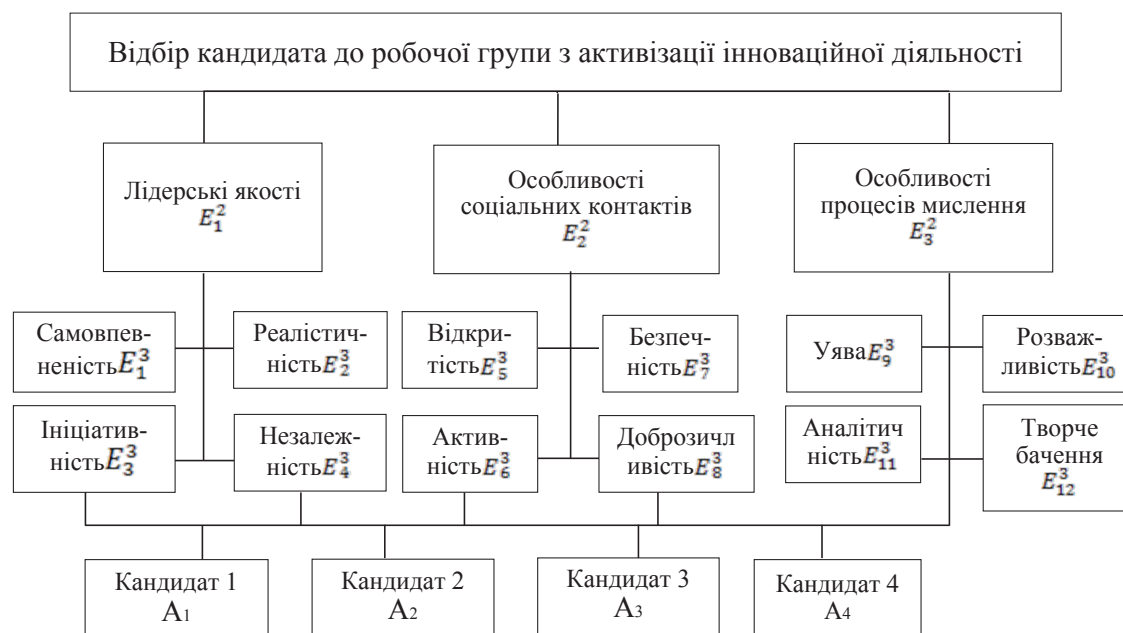
$$W_{\text{норм}} = \frac{Wi}{\sum_{i=1}^n Wi}. \quad (3.2)$$

Власне максимальне значення матриці λ_{max}^* , розраховується [3]:

$$\lambda_{\text{max}}^* = \sum_{j=1}^n a_{ij} * W_{\text{норм}} * \lambda_{\text{max}}. \quad (3.3)$$

Під час побудови матриць парного порівняння для отриманих результатів необхідно визначити рівень узгодженості суджень. Таким чином, крім матриці парних порівнянь буде отримано міру оцінки рівня відхилення від погодженості. Якщо таке відхилення перевищує встановлену межу, то експерту слід переглянути оцінки суджень в матриці. Індекс погодженості (Π) розраховується за формулою [3, с. 47]:

$$\Pi = \frac{\lambda_{\text{max}} - n}{n - 1}. \quad (3.4)$$



де A – можливі альтернативи;
 E – критерії оцінювання.

Рис. 1. Схема ієрархії

Отриманий індекс погодженості необхідно порівняти з показником, що було отримано у випадковому виборі кількісних суджень шкали і створеної зворотно симетричної матриці. У табл. 2 наведено середні узгодженості для випадкових матриць різного порядку.

Якщо розділити ПІ на число, що відповідає показнику випадкової узгодженості матриці того самого порядку, буде отримано відношення узгодженості (ВС). Значення ВС повинно бути близько 10% або менше, щоб бути прийнятливим. У деяких ситуаціях допускається підвищення рівня значення ВС до 20%, але не більше, інакше необхідно перевірити судження експерта.

Для попарного порівняння груп критеріїв, критеріїв у кожній групі та кандидатів за кожним критерієм на основі оцінок експертів біло побудовано п'ятнадцять матриць. Отримані пріоритети критеріїв та груп, що їх об'єднують, наведено в табл. 3.

Аналізуючи табл. 3, на думку експертів, пріоритетною групою критеріїв для відбору кандидатів до групи з активізації інноваційної діяльності є особливість процесів мислення, головними критеріями відбору є рівень розвитку уяви, аналітичний склад розуму та розважливості. Важливу роль також відіграє вміння налагоджувати контакти, оскільки в групі передбачається здійснення групової роботи. Лідерські якості також потрібні новаторам, оскільки самовпевненість, реалістичність та ініціативність допомагають відстоювати будь-які рішення, що продукує уява.

Результати оцінювання локальних пріоритетів кожного кандидата за кожним критерієм представлені в табл. 4.

Визначимо альтернативу, що найбільшою мірою підходить до критерію лідерських якостей:

$$\begin{pmatrix} 0,17 & 0,39 & 0,44 & 0,4 \\ 0,31 & 0,49 & 0,2 & 0,35 \\ 0,1 & 0,26 & 0,64 & 0,63 \\ 0,16 & 0,3 & 0,54 & 0,42 \end{pmatrix} * \begin{pmatrix} 0,28 \\ 0,43 \\ 0,17 \\ 0,12 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0,33 \\ 0,37 \\ 0,32 \\ 0,31 \end{pmatrix}$$

Аналогічно визначимо альтернативу, яка найбільше підходить до обраних кандидатів з притаманними їм властивостям щодо соціальних контактів:

$$\begin{pmatrix} 0,16 & 0,3 & 0,54 & 0,42 \\ 0,17 & 0,39 & 0,44 & 0,41 \\ 0,15 & 0,38 & 0,47 & 0,18 \\ 0,17 & 0,39 & 0,44 & 0,41 \\ 0,12 & 0,56 & 0,32 & 0,42 \end{pmatrix} * \begin{pmatrix} 0,11 \\ 0,23 \\ 0,44 \\ 0,22 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0,41 \\ 0,39 \\ 0,35 \\ 0,38 \end{pmatrix}$$

Визначимо альтернативу, що найбільше підходить за критерієм особливостей процесу мислення:

$$\begin{pmatrix} 0,38 & 0,47 & 0,15 & 0,45 \\ 0,49 & 0,31 & 0,2 & 0,27 \\ 0,2 & 0,49 & 0,31 & 0,35 \\ 0,32 & 0,15 & 0,21 & 0,24 \end{pmatrix} * \begin{pmatrix} 0,39 \\ 0,22 \\ 0,23 \\ 0,41 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0,47 \\ 0,41 \\ 0,40 \\ 0,30 \end{pmatrix}$$

Визначимо альтернативу, що задовольняє всім групам критеріїв:

$$\begin{pmatrix} 0,33 & 0,41 & 0,47 & 0,33 \\ 0,37 & 0,39 & 0,41 & 0,37 \\ 0,32 & 0,35 & 0,4 & 0,32 \\ 0,31 & 0,38 & 0,3 & 0,31 \end{pmatrix} * \begin{pmatrix} 0,16 \\ 0,3 \\ 0,54 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0,43 \\ 0,39 \\ 0,37 \\ 0,33 \end{pmatrix}$$

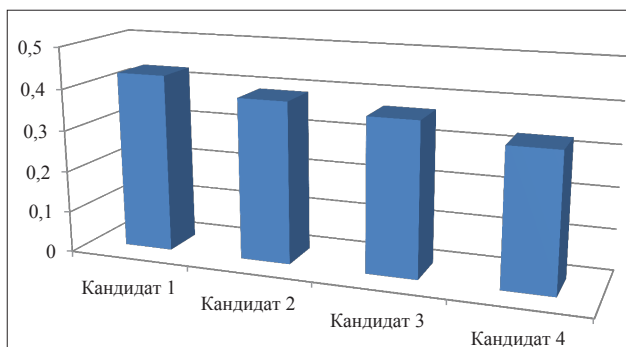


Рис. 2. Глобальний пріоритет кандидатів

Таблиця 2

Показники середньої узгодженості випадкових матриць різного порядку

Розмір матриці	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Випадкова погодженість	0	0	0,58	0,9	1,12	1,24	1,32	1,41	1,45

Таблиця 3

Пріоритети критеріїв

Група критеріїв	Пріоритет групи критеріїв	Критерій	Пріоритет критерію
Лідерські якості	0,16	Самовпевненість	0,28
		Реалістичність	0,43
		Ініціативність	0,17
		Незалежність	0,12
Особливості соціальних контактів	0,3	Відкритість	0,11
		Безпечність	0,23
		Активність	0,44
		Доброзичливість	0,22
Особливості процесів мислення	0,54	Уява	0,39
		Розважливості	0,22
		Аналітичність	0,23
		Творче бачення	0,41

Таблиця 4

Локальні пріоритети кандидатів

Критерій	Пріоритет кандидату			
	Кандидат 1	Кандидат 2	Кандидат 3	Кандидат 4
Самовпевненість	0,17	0,39	0,44	0,4
Реалістичність	0,31	0,49	0,2	0,35
Ініціативність	0,1	0,26	0,64	0,63
Незалежність	0,16	0,3	0,54	0,42
Відкритість	0,17	0,39	0,44	0,41
Безпечність	0,15	0,38	0,47	0,18
Активність	0,17	0,39	0,44	0,41
Доброзичливість	0,12	0,56	0,32	0,42
Уява	0,38	0,47	0,15	0,45
Розважливості	0,49	0,31	0,2	0,27
Аналітичність	0,2	0,49	0,31	0,35
Творче бачення	0,32	0,15	0,21	0,24

Визначивши пріоритет усіх кандидатів, можна зробити висновок щодо переваги першого кандидата. Саме його якості мають найкраще поєднання для участі в робочій групі з активізації інноваційної діяльності на ДП ХМЗ «ФЕД» (див. рис. 2).

Таким чином, цей метод може бути використано під час відбору кандидатів не лише для формування робочої групи з активізації, а й для призначення потенційних кандидатів на будь-яку посаду тих чи інших структурних підрозділів підприємства.

Висновки. Вирішення завдань вибору найкращих кандидатів для входження в групу з активізації інноваційної діяльності базується на основі визначення векторів локальних і глобальних прі-

оритетів, що було присвоєно кожному альтернативному рішенню.

Глобальний вектор пріоритетів є найбільш показовим, оскільки під час його розрахунку здійснюється не лише складання показників кожної з альтернатив, а й враховується загальна важливість критерію. Завдяки цьому проведений аналіз з використанням МАІ демонструє можливість об'єктивного прийняття рішення під час вирішення такої складної проблеми, як виявлення новаторів з-поміж членів колективу підприємства.

Метою подальших досліджень має стати використання цього методу для створення системи стимулювання учасників робочої групи з активізації інноваційної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Саати Т. Аналитическое планирование. Организация систем / Т. Саати, К. Керне. – М. : Радио и связь, 1991. – 224 с.
2. Карманов В. Моделирование в исследовании операций : [учебник для вузов] / В. Карманов, В. Федоров. – М. : Твема, 2006. – 254 с.
3. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати. – М. : Радио и связь, 1993. – 315 с.
4. Ерофеев В. Сценарное моделирование как технология принятия групповых решений : [учеб. Пособие] / В. Ерофеев, Н. Карягин, Е. Ноздрин. – Астрахань : Изд-во Астраханского гос. пед. ун-та, 1998. – 341 с.
5. Ведерникова А. Оптимизация кадровых назначений на основе метода анализа иерархий / А. Ведерникова, А. Юсифова // Молодые ученые в решении актуальных проблем науки. Всероссийская НПК : сборник статей студентов, аспирантов и молодых ученых. – Красноярск : Сиб. ГТУ, 2014. – Т. 3. – С. 28–31.
6. Солдатов А. Оценка влияния человеческого фактора на инновационный потенциал / А. Солдатов. – М. : Системотехника, 2010. – № 8. – С. 21–52.

Демченко А. В.

Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнецца

Доуртмес Ф. А.

Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт»

ФОРМИРОВАНИЕ РАБОЧЕЙ ГРУППЫ ПО АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ МЕТОДОМ АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ

Резюме

Рассмотрен способ использования экономико-математической модели выбора методом анализа иерархий, который основан на оценках экспертов с целью формирования рабочей группы по активизации инновационной деятельности. Метод анализа иерархий позволяет рассчитать суммарный критерий, который формируется на основе итоговых значений каждой альтернативы по всем критериям и учитывает степень важности каждого критерия.

Ключевые слова: метод анализа иерархий, активизация, инновационная деятельность, персонал, отбор.

Demchenko H. V.

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Dourtmes P. O.

National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»

ESTABLISHMENT OF WORKING GROUP ON INTENSIFICATION OF INNOVATIVE ACTIVITY AT THE ENTERPRISE USING HIERARCHY ANALYSIS METHOD

Summary

Researched approach for using of the economic and mathematical model of selection using the hierarchy analysis method, which is based on expert evaluations for the purpose of establishing the working group on activation of innovative activity. The hierarchy analysis method allows calculating of the cumulative criterion, which is made on the basis of summarizing values of each alternative under all criteria and takes into account the priority of every criterion.

Keywords: hierarchy analysis method, intensification, innovation activity, personnel, selection.

УДК 005.32:331.101.3

Довгаль О. В.

Миколаївський національний аграрний університет

МОТИВАЦІЙНИЙ МОНІТОРИНГ РІВНІВ УПРАВЛІННЯ НАФТОГАЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто діяльність нафтогазових підприємств із точки зору мотивації управлінського персоналу. Розроблено алгоритм мотиваційного моніторингу рівнів управління нафтогазових підприємств. Запропоновано управлінські кроки, які необхідно зробити, щоб поліпшити продуктивність, мотивуючи співробітників до більшої продуктивності. Вдосконалено систему мотиваційного моніторингу рівнів управління нафтогазовими підприємствами.

Ключові слова: нафта, нафтогазові підприємства, мотивація, управлінський персонал, рівні управління.

Постановка проблеми. Нафтогазові компанії – лідери в області корпоративного управління в Україні та світі. За останні роки нафтогазові компанії пройшли великий шлях розвитку. Цей шлях може привести українські нафтогазові підприємства до успіху не тільки на національному ринку, але й до включення в глобальну світову конкуренцію. Це не пов'язано винятково з кон'юнктурою світового ринку нафти або обсягами запасів нафти і газу на території України. Значну роль у формуванні міжнародної конкурентоспроможності українських нафтогазових підприємств, на нашу думку, повинні зіграти три ключових фактори: увага до розвитку корпоративного управління згідно з міжнародними вимогами; розуміння необхідності інвестування у сферу корпоративного управління та розвитку; мотивація та якісна зміна менталітету акціонерів і вищих менеджерів, які стали рушійною силою позитивних змін, перерахованих вище, і продовжують проводити перетворення в руслі світових тенденцій в управлінні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні і практичні аспекти управління розвитком персоналу та мотивації управлінської праці досліджували такі вчені: Дрогомирецька М.І., Оніщук Ю.Ю., Панфілов А.В., Попрозман О.І., Потеряхін О.І., Труфанова Т.А., Фадеева І.Г. та ін. [1–5]. Однак унаслідок складності та багатоаспектності цієї проблеми в сучасних умовах існують питання, що потребують подальшої розробки, зокрема питання мотиваційного моніторингу рівнів управління нафтогазовими підприємствами.

Мета статті полягає у розгляді рівнів управління нафтогазовими підприємствами та розробці алгоритму мотиваційного моніторингу рівнів управління нафтогазовими підприємствами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під терміном «корпоративне управління» ми розуміємо не тільки стосунки із зовнішнім світом (акціонерами, інвесторами, громадськістю тощо), як це все частіше прийнято у розвинених країнах, але і механізми (процедури) управління і контролю всередині підприємства, що пов'язано з певним етапом розвитку українських нафтогазових підприємств, які ще достатньою мірою не формалізували свої внутрішньокорпоративні процедури.

Виходячи з цього, ми розглядаємо існуючий рівень розвитку мотивації управлінського персоналу на українських нафтогазових підприємствах в таких характеристиках:

– у своїй діяльності компанія спирається на довгострокові стратегії і програми, розроблені раніше і скориговані в процесі реалізації;

– компанія має або впроваджує в даний час корпоративну структуру, що відповідає базовим міжнародним стандартам, зокрема вимогам регу-

ляторів фондових ринків США, Великобританії, країн Євросоюзу;

– у компанії дотримуються права акціонерів, створені органи управління та контролю;

– у компанії впроваджені або впроваджуються в даний час принципи корпоративної соціальної відповідальності;

– компанії вдосконалюють систему управління та мотивації, впроваджуючи сучасні управлінські технології.

Існують істотні резерви в розвитку корпоративного управління на основі мотивації працівників різних рівнів управління на українських підприємствах нафтогазового сектору, а проблеми і ризики, пов'язані з недовикористанням усіх ресурсів системи корпоративного управління, є найважливішими чинниками, що перешкоджають удосконаленню бізнесу і зростанню вартості нафтогазових підприємств.

Неможливо заперечувати важливість нафти в сучасній економіці. Нафтові компанії світу відіграють важливу роль у формуванні та розвитку країн. Складений список найбільших у світі нафтових компаній 2016 р. з урахуванням річної зарплати управлінців різних рівнів [7].

1. «Сауді Арамко» (Saudi Aramco) – займається дослідженням вуглеводневої сировини, створенням, переробкою, розсіюванням, передачею й експортом сирової нафти і загальних вуглеводнів. Ця асоціація в даний час посідає перше місце серед 10 найбільших нафтогазових підприємств світу.

2. «Газпром» (Gazprom). Його напрями діяльності – геологічна експертиза, виробництво, транспортування, накопичення, пропозиція газу, газового конденсату та нафти.

3. National Iranian Oil Co. Національна іранська нафтова компанія з колосальним показником нафтових і газових активів є однією з найбільших у світі нафтових організацій.

4. «Ексонмобіл» (ExxonMobil) – ця організація є найбільшим переробником у світі і виробником товарів із нафти.

5. Petrochina – не просто одна з асоціацій із кращою заробітною платою в Китаї, але й одна з найбільших нафтових організацій на планеті.

6. BP – одна з провідних світових нафтогазових асоціацій.

7. «Роял датч Шелл» (Royal Dutch Shell) – одна з провідних у світі, видобуває 3,9 млн. барелів нафти на добу.

8. Pemex – державна мексиканська нафтова компанія, бере участь у створенні, транспортуванні, переробці, накопиченні та пропозиції вуглеводневої сировини і допоміжної продукції.

9. «Шеврон» (Chevron) – займається видобутком і транспортуванням сирової нафти і звичайного газу; виробляє нафтохімічні продукти; проводить

дослідження. Відома тим, що виплачує хороші доходи своїм акціонерам, що свідчить про високу якість управління усіх рівнів. «Шеврон» діє по ефективній операційній моделі, що робить її привабливим активом для довгострокових інвестицій.

10. Кувейтська Нафтова Корпорація (Kuwait Petroleum Corp) – державний інтегрований нафтогазовий концерн, забезпечує світ нафтою і газом. Через свої дочірні компанії поставляє на ринки понад 300 000 барелів сирої нафти на день.

Менеджери мають офіційні повноваження використовувати організаційні ресурси і приймати рішення. У нафтогазових підприємствах, як правило, існує три рівні управління: вищий, середній, нижчий. Менеджери цих трьох основних рівнів формують ієрархію, в якій вони ранжуються по значущості. У більшості нафтогазових підприємств кількість менеджерів на кожному рівні така, що ієрархія нагадує піраміду з багатьма управлінцями нижчої ланки, менше менеджерів середньої ланки і найменша кількість менеджерів – на вищому рівні. Крім того, існують відмінності за рівнями управління, з якими типами завдань управління кожен стикається і ролі, які вони виконують на своїх робочих місцях. Наразті, є низка змін, які відбуваються в багатьох організаціях, які змінюють ієрархії управління, такі як більш широке використання команд, мотивація, поширеність аутсорсингу і спрощення організаційної структури [2; 4].

На рис. 1 розглянемо алгоритм мотиваційного моніторингу рівнів управління нафтогазовими підприємствами.

Розвиток системи мотивації управлінців різних рівнів – головний стратегічний ресурс нафтогазових компаній у створенні вартості для акціонерів. Сьогодні вже всі керівники усвідомили, що наявність навіть дуже хороших продуманих корпоративних стратегій недостатньо для успіху. Потрібні

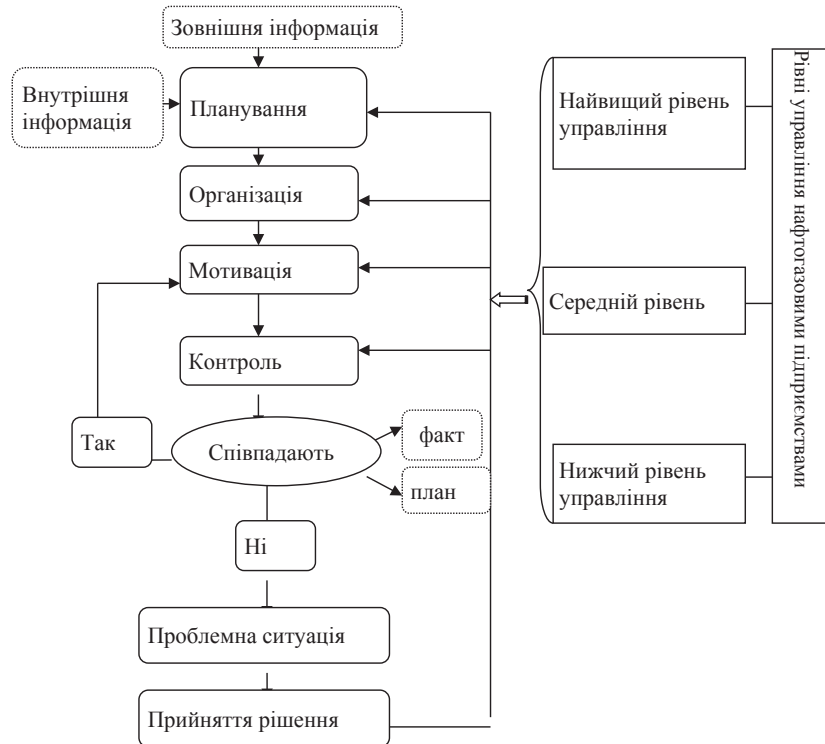


Рис. 1. Алгоритм мотиваційного моніторингу рівнів управління нафтогазовими підприємствами

Джерело: розроблено автором на основі [1; 4; 5]



Рис. 2. Система мотиваційного моніторингу рівнів управління нафтогазовим підприємством

Джерело: розроблено автором на основі [3–5]

реальні механізми, що конвертують стратегічні рішення в повсякденну діяльність усіх співробітників компанії. Однак більшість компаній зіткнулися з низкою проблем, пов'язаних насамперед з:

- недостатньою інтеграцією цих систем з іншими управлінськими інструментами, перш за все із системою бюджетного управління, виробничого та бізнес-планування і т. д.;

- відсутністю прозорості зв'язку ключових показників з індикаторами ефективності повсякденних процесів і, як наслідок, відсутністю систем моніторингу виконання ключових показників на цьому рівні;

- недостатнім використанням системи показників у мотиваційних схемах і практичною незасіяністю в цих схемах менеджерів нижчого рівня. Першочергове вирішення цих проблем дасть змогу досягти поставлених стратегічних цілей і зв'язати всі процеси, що відбуваються в нафтогазовому підприємстві, з його вартістю, вираженою у показниках фондового ринку.

Розглянемо систему мотиваційного моніторингу рівнів управління нафтогазового підприємства (рис. 2).

Усі нафтогазові підприємства прагнуть підвищити продуктивність праці співробітників, але як часто вони перевіряють свої власні методи управління як засіб її досягнення? Дослідження послідовно показують, що велика кіль-

кість управлінців не працює на повну виробничу потужність. Пропонуємо управлінські кроки, які необхідно зробити, щоб поліпшити продуктивність, мотивуючи співробітників.

1. Розробка економічних стимулів для того, щоб співробітники на всіх рівнях організації могли отримати вигоду від них. Існує природна тенденція, що управління найбільшою мірою орієнтується на високий рівень економічних стимулів. Хоча це цілком зрозуміло, краще не нехтувати матеріальним стимулюванням для працівників більш низького рівня, тобто якщо очікується їх активна зацікавленість в успіху підприємства. На аргумент, що це буде невиправдано дорого, а програма повинна бути ретельно структурована, додаткові виплати відображають чітко визначений обсяг продажу і/або прибутку.

2. Забезпечити адекватний зворотний зв'язок у конструктивному ключі на регулярній основі. Здатність забезпечити регулярний, корисний зворотний зв'язок із працівниками, який сприяє, а не перешкоджає, є наріжним каменем ефективного управління. Це не означає, що завжди повинні бути позитивні відгуки, але щоб спілкування здійснювалося обдуманно, це заохочення за добре виконану роботу або ту роботу, де потрібна корекція.

3. Уважне ставлення до співробітників як особистостей. Повага може бути простим, але потужним мотиватором, як і його неповага, що має протилежний ефект. Коли співробітники відчувають себе по-справжньому поважаними (завжди припускаючи, що це виправдано), вони мають набагато більше шансів допомогти компанії досягти успіху.

4. Переконаність, що управління на всіх рівнях організації отримує належну підготовку. Є тенденція для компаній інвестувати кошти у «школу лідерства», зосереджуючись набагато менше на підготовці керівників і менеджерів середньої ланки. Отже, є значно більше можливостей для підвищення кваліфікації і розвитку на останніх етапах кар'єри, ніж на перших етапах становлення, коли найбільше це необхідне.

5. Надання підтримки працівникам, коли це дійсно необхідно. Цінується підтримка, що може приймати різні форми: емоційна підтримка в разі (іноді) несправедливої критики; гнучка підтримка на прийнятному рівні балансу роботи та життя. Підтримка управлінців у разі необхідності не буде забутою; вона будує добру волю співробітника і його лояльність.

6. Не бути емоційно скупими. Немає нічого поганого для управлінців виказувати працівникам похвалу і визнання, коли це виправдано. Нещодавнє дослідження співробітників показує,

що визнання часто є більш потужним мотиватором, ніж гроші [2; 4]. Хоча це може бути менш актуально на вищих рівнях, де висока фінансова винагорода, це орієнтовано на підвищення загальної продуктивності праці працівників, де максимально можуть бути досягнуті позитивні результати.

7. Забезпечення виконання моделей лідерської поведінки вищим керівництвом, яка змушує нижчих управлінців бути гордими належністю саме до цього підприємства, бути частиною команди. Ніщо не деморалізує співробітників більш швидко, ніж бачити керівників, які діють таким чином, який вони не поважають. У результаті більшість співробітників воліє бути частиною команди, а не тільки членами підприємства. Розвиток і підтримка узгодженого підходу, що породжує кругову поруку, є ключовою ланкою в процесі продуктивності. Таке управління на балансуванні відповідних рівнів, орієнтованих на результати, із розумінням потреб працівника – це вимоги часу.

Висновки. Нові можливості розвитку бізнесу отримують ті компанії, для яких створення ефективної, дієвої системи мотивації управлінців знаходиться в числі головних пріоритетів, є стратегічною метою. Нафтогазовим компаніям необхідні сучасні відповіді на сучасні виклики. Нерішучість і короткострокові фінансові витрати не повинні зупиняти компанії на шляху розвитку корпоративного управління, тому що це сприятиме: створенню конкурентних переваг і підвищенню конкурентоспроможності на національному і глобальному ринку; формуванню довіри інвесторів, громадськості в цілому і залучення зовнішнього фінансування (боргового та дольового); створенню нових стратегічних можливостей; зростанню капіталізації і залученню всіх рівнів управління у створення вартості для власника; зростанню інвестиційних можливостей, можливості реалізації стратегій глобалізації бізнесу. Отже, зміст усіх економічних перетворень, у тому числі реформування мотивації праці та розподільних відносин, – у створенні певних умов для формування довгострокової зацікавленості людей у підвищенні ефективності суспільного виробництва. Нині стоїть завдання вдосконалення всіх форм і методів впливу на працю як фактор виробництва, його стимулювання, перетворення праці в засіб задоволення матеріальних, духовних і соціальних потреб. Оскільки продукцію і послуги виробляють люди, повнокровний товарний ринок з'явиться тільки в результаті зацікавлених у праці працівників, а підприємства можуть вижити в умовах ринкових відносин, лише оволодівши механізмом мотивації і стимулювання високоефективної праці.

Список використаних джерел:

1. Дрогомирецька М.І. Мотивація праці як інструмент ефективного управління персоналом сучасної організації / М.І. Дрогомирецька // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2013. – Т. 18. – Вип. 1(1). – С. 97–101.
2. Оніщук Ю.Ю. Мотивація як одна зі складових ефективного управління розвитком людських ресурсів організації / Ю.Ю. Оніщук // Управління розвитком. – 2013. – № 12. – С. 137–139.
3. Панфилов А.В. Внедрение управленческой инновации: роль лидера и мотивация персонала / А.В. Панфилов // Теория и практика общественного развития. – 2012. – № 1. – С. 75–78.
4. Фадеева І.Г. Системно-синергічні засади управління розвитком нафтогазових підприємств корпоративної структури: [монографія] / І.Г. Фадеева. – Івано-Франківськ: ПП Кузів Б., 2012. – 459 с.
5. BP Statistical Review of World Energy June 2015. – Р. 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.worldenergy.com/StatisticalReview>.
6. Сайт нафтогазової компанії Kuwait Petroleum Corporation. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kpc.com.kw>.
7. Сайт Forbes [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.forbes.com/>.

Довгаль Е. В.

Николаевский национальный аграрный университет

МОТИВАЦИОННЫЙ МОНИТОРИНГ УРОВНЕЙ УПРАВЛЕНИЯ НЕФТЕГАЗОВЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Резюме

В статье рассматривается деятельность нефтегазовых предприятий с точки зрения мотивации управленческого персонала. Разработан алгоритм мотивационного мониторинга уровней управления нефтегазовыми предприятиями. Предложены управленческие шаги, которые необходимо сделать, чтобы улучшить производительность труда, мотивируя сотрудников к большей производительности. Усовершенствована система мотивационного мониторинга уровней управления нефтегазовыми предприятиями.

Ключевые слова: нефть, нефтегазовые предприятия, мотивация, управленческий персонал, уровни управления.

Dovhal O. V.

Mykolayiv National Agrarian University

MOTIVATIONAL MONITORING OF MANAGEMENT LEVELS OF OIL AND GAS ENTERPRISES

Summary

The article discusses the activities of oil and gas enterprises from the point of view of motivation of management personnel. The motivational monitoring algorithm of management levels of oil and gas enterprises is developed. The management steps that need to be done to improve labour productivity by motivating employees to greater productivity are proposed. The motivational monitoring system of management levels of oil and gas enterprises is upgraded.

Keywords: oil, oil and gas enterprises, motivation, management personnel, management levels.

УДК 658.14

Захаренко Н. С.

Приазовський державний технічний університет

ПРОБЛЕМЫ ТА ЗАХОДИ ЩОДО АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ В НЕСТАБІЛЬНИХ УМОВАХ

Досліджено та систематизовано низку основних проблем антикризового управління на промислових підприємствах у нестабільних умовах. Означено фактори, що безпосередньо впливають на розвиток кризових явищ на підприємствах. Запропоновано та систематизовано заходи, використання яких матиме позитивний вплив на подолання кризових явищ на промислових підприємствах, що працюють у нестабільних умовах.

Ключові слова: антикризове управління, промислові підприємства, нестабільні умови, банкрутство, наслідки.

Постановка проблеми. Сьогодні економіка України переживає найбільш складний етап прояву кризи із часів трансформації 90-х років. Значна кількість підприємств у процесі своєї діяльності стикається з проблемою організації процесу управління через вплив факторів, що згодом формуються в антикризові заходи. У даному разі основним завданням є своєчасне виявлення факторів прояву кризових явищ, реагування на їх прояв, формування відповідних заходів для подолання криз. Розглядаючи антикризове управління промисловими підприємствами як цілісну та необхідну систему управління, слід зауважити на те, що неодмінною умовою розробки заходів антикризового управління повинна стати системність оцінки показників діяльності підприємств, комплексність запропонованих антикризових заходів, спрямованість на зниження впливу або усунення кризових явищ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання антикризового управління промисловими підприємствами знайшли своє відображення в роботах О.І. Амоши, Т.Г. Логутової, А.М. Тка-

ченко, О.В. Хаджинової, А.В. Матвійчука, О.О. Терещенка та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження впливу кризових явищ на фінансово-економічні результати діяльності промислових підприємств України, визначення сутності та розгляд теоретичних основ антикризового управління на промислових підприємствах дало змогу означити низку проблем антикризового управління підприємствами у нестабільних умовах існування та розвитку, застосування яких дає можливість означити напрям для подолання криз на промислових підприємствах. Установлено, що антикризове управління підприємством повинно мати системну основу, оперувати достовірною інформацією під час діагностування криз, мати чітку, поетапно розроблену програму реалізації антикризових заходів, та оперувати достатнім обсягом ресурсів для подолання кризи.

Мета статті полягає у дослідженні та систематизації проблем та означенні заходів антикризового управління промисловими підприємствами України в нестабільних умовах.

Довгаль Е. В.

Николаевский национальный аграрный университет

МОТИВАЦИОННЫЙ МОНИТОРИНГ УРОВНЕЙ УПРАВЛЕНИЯ НЕФТЕГАЗОВЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Резюме

В статье рассматривается деятельность нефтегазовых предприятий с точки зрения мотивации управленческого персонала. Разработан алгоритм мотивационного мониторинга уровней управления нефтегазовыми предприятиями. Предложены управленческие шаги, которые необходимо сделать, чтобы улучшить производительность труда, мотивируя сотрудников к большей производительности. Усовершенствована система мотивационного мониторинга уровней управления нефтегазовыми предприятиями.

Ключевые слова: нефть, нефтегазовые предприятия, мотивация, управленческий персонал, уровни управления.

Dovhal O. V.

Mykolayiv National Agrarian University

MOTIVATIONAL MONITORING OF MANAGEMENT LEVELS OF OIL AND GAS ENTERPRISES

Summary

The article discusses the activities of oil and gas enterprises from the point of view of motivation of management personnel. The motivational monitoring algorithm of management levels of oil and gas enterprises is developed. The management steps that need to be done to improve labour productivity by motivating employees to greater productivity are proposed. The motivational monitoring system of management levels of oil and gas enterprises is upgraded.

Keywords: oil, oil and gas enterprises, motivation, management personnel, management levels.

УДК 658.14

Захаренко Н. С.

Приазовський державний технічний університет

ПРОБЛЕМЫ ТА ЗАХОДИ ЩОДО АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ В НЕСТАБІЛЬНИХ УМОВАХ

Досліджено та систематизовано низку основних проблем антикризового управління на промислових підприємствах у нестабільних умовах. Означено фактори, що безпосередньо впливають на розвиток кризових явищ на підприємствах. Запропоновано та систематизовано заходи, використання яких матиме позитивний вплив на подолання кризових явищ на промислових підприємствах, що працюють у нестабільних умовах.

Ключові слова: антикризове управління, промислові підприємства, нестабільні умови, банкрутство, наслідки.

Постановка проблеми. Сьогодні економіка України переживає найбільш складний етап прояву кризи із часів трансформації 90-х років. Значна кількість підприємств у процесі своєї діяльності стикається з проблемою організації процесу управління через вплив факторів, що згодом формуються в антикризові заходи. У даному разі основним завданням є своєчасне виявлення факторів прояву кризових явищ, реагування на їх прояв, формування відповідних заходів для подолання криз. Розглядаючи антикризове управління промисловими підприємствами як цілісну та необхідну систему управління, слід зауважити на те, що неодмінною умовою розробки заходів антикризового управління повинна стати системність оцінки показників діяльності підприємств, комплексність запропонованих антикризових заходів, спрямованість на зниження впливу або усунення кризових явищ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання антикризового управління промисловими підприємствами знайшли своє відображення в роботах О.І. Амоши, Т.Г. Логутової, А.М. Тка-

ченко, О.В. Хаджинової, А.В. Матвійчука, О.О. Терещенка та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження впливу кризових явищ на фінансово-економічні результати діяльності промислових підприємств України, визначення сутності та розгляд теоретичних основ антикризового управління на промислових підприємствах дало змогу означити низку проблем антикризового управління підприємствами у нестабільних умовах існування та розвитку, застосування яких дає можливість означити напрям для подолання криз на промислових підприємствах. Установлено, що антикризове управління підприємством повинно мати системну основу, оперувати достовірною інформацією під час діагностування криз, мати чітку, поетапно розроблену програму реалізації антикризових заходів, та оперувати достатнім обсягом ресурсів для подолання кризи.

Мета статті полягає у дослідженні та систематизації проблем та означенні заходів антикризового управління промисловими підприємствами України в нестабільних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розгляд хронології виникнення, розвитку та наслідків кризових явищ у діяльності промислових підприємств та їх вплив на економіку держави свідчать про відсутність ефективного комплексного антикризового управління як на макро-рівні, тобто держави, так і на мікрорівні – підприємства, що є першою проблемою. При цьому в ході дослідження теоретичних основ антикризового управління на промислових підприємствах виявлено значну кількість праць науковців, які займаються вивченням та дослідженням проблем антикризового управління.

Однак багато наукових праць не знайшли на сьогоднішній день практичного обґрунтування та підтвердження, незважаючи на той факт, що протягом усіх років незалежності промислові підприємства знаходились в «умовно-стабільній системі розвитку», але переважна більшість – у «системі з проявом кризових явищ», як і держава в цілому.

Необхідними є визначення та систематизація низки основних проблем антикризового управління на промислових підприємствах у нестабільних умовах, таких як: недосконалість податкової системи, системи підготовки антикризових менеджерів, циклічні потреби модернізації та реструктуризації підприємств, неплатежі, втрата конкурентних переваг, банкрутство та ін.

Прояв наслідків фінансово-економічних криз та неготовність економіки своєчасно реагувати на них свідчать про недосконалість податкової системи через співвідношення фіскальної та регулюючої функцій, а саме за рахунок використання інвестицій для забезпечення конкурентоспроможності з метою регулювання попиту та пропозицій. Функція регулювання у цьому разі здійснюється через налаштування податкових ставок, урахування особливостей платників податків, надання податкових пільг, визначення рівнів бюджетної системи.

Аналіз статистичних даних щодо переплати податків в Україні свідчить про значне збільшення обсягу податку на прибуток та інших податків починаючи з 2008 р. та значний зріст ПДВ у 2009 та 2014 рр. (рис. 1) [1]. Слід зазначити, що протягом останніх років розвиток промислових підприємств мав прояв негативної динаміки, тоді як рівень податків значно збільшувався, доповнюючи значний вплив кризових явищ.

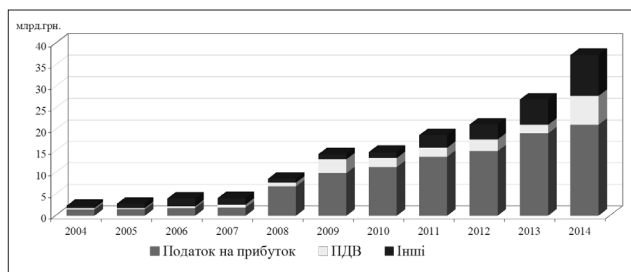


Рис. 1. Динаміка показників переплати податків [1]

Проте слід зауважити, що у держави перед підприємствами України мається залишок невідшкодованого ПДВ на розрахункові рахунки (рис. 2). Протягом 2004–2009 рр. спостерігалось значне збільшення обсягу невідшкодованого ПДВ, яке в 2009 р. сягало 24,2 млрд. грн. Скорочення обсягів невідшкодованого ПДВ відбувалось протягом 2010–2013 рр., а в 2014 р. знов збільшилося – до 21,6 млрд. грн.

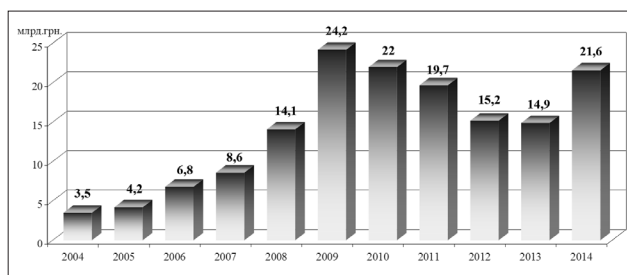


Рис. 2. Залишок невідшкодованого ПДВ на розрахункові рахунки [1]

Зростання обсягів податків, несвоєчасне повернення на розрахункові рахунки підприємств України ПДВ стає одним із ключових кризових факторів, що є бар'єром на підприємствах для подолання кризових явищ за рахунок браку коштів.

Проведене дослідження дало змогу означити недосконалість функціонування податкової системи України та стверджувати про її недоліки за рахунок неможливості реагування у повному обсязі на прояв наслідків зовнішніх кризових явищ. Посилення впливу негативних явищ відбувається через поглиблення невідповідностей макроекономічних процесів, що призводить до прояву загальнокризової системи.

Враховання зарубіжного досвіду з урегулювання податкової політики у час прояву загальнокризової системи через ранжування ставок оподаткування, реформу податкового законодавства є додатковими заходами антикризового управління як на рівні держави – основного розпорядника фінансової системи, так і на рівні підприємств – основних джерел поповнення державного бюджету.

За ствердженням О.Г. Римар, антикризове податкове регулювання як «вбудований гнучкий інструмент» у системі загальнодержавних антикризових заходів діє цілеспрямовано й активно, виконуючи основну регуляторну функцію незалежно від волі суб'єктів господарювання задля зменшення глибини економічних криз, стабілізації господарської кон'юнктури та збільшення темпів економічного зростання [2]. Відмітимо, що антикризове податкове регулювання – це найбільш динамічний і мобільний елемент як загальнодержавного податкового менеджменту, так і антикризової політики.

Зазначимо, що в умовах сьогодення вирішення питань недосконалості податкової системи є запорукою реформування українського фондового ринку, залучення додаткових іноземних інвестицій, запровадження сучасних антикризових заходів.

Проблема відсутності комплексного ефективного антикризового управління пов'язана з проблемою дефіциту кваліфікованих кадрів. Згідно з Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку спеціальностей, за якими здійснюється підготовка фахівців у вищих навчальних закладах за освітньо-кваліфікаційними рівнями спеціаліста і магістра» від 29 квітня 2015 р. № 266 (зі змінами та доповненнями), у вищих навчальних закладах не ведеться підготовка спеціалістів за напрямом «антикризове управління» або спеціальності «менеджер антикризового управління» [3]. Під час підготовки спеціалістів навчальні програми лише обмежуються окремими навчальними курсами: «Антикризовий менеджмент», «Антикризове управління» та ін.

Проведене дослідження з вивчення тенденцій ринку праці свідчить, що спеціалістами з найбільш високим рівнем попиту є інженер ІТ, програміст із рівнем заробітної плати молодого спеціаліста у 400 дол. США (чотири претенденти на одне місце) (рис. 3).

Спеціалісти з менеджменту, економіки та фінансів займають також позиції лідерів із достатньо високими рівнями очікуваної заробітної платні, але спеціальна підготовка з антикризового менеджменту та отримання практичного досвіду в умовах реалій українських промислових підприємств відсутні.

В умовах, коли держава протягом багатьох років незалежності відчуває вплив значної кількості кризових явищ, що відбиваються на показниках діяльності промислових підприємств, відсутність підготовки антикризових менеджерів – друга основна проблема антикризового управління.

Наступною проблемою антикризового управління підприємствами є «передчасне банкрутство». Як стверджує О.В. Хаджинова, впродовж 2002–2011 рр. кількість банкрутств підприємств щорічно зростала [5]. Найбільш активне зростання їх кількості відбувалось у 2006 р. У 2007–2009 рр. кількість банкрутств зростає і досягла максимальної величини в 2009 р. – 15 642 справи. У 2010 р. кількість збанкрутілих підприємств зменшилась до 14 509, така ж тенденція зберігалась у 2011 р.

Відсутність кваліфікованих кадрів з антикризового управління стає причиною неефективного антикризового управління підприємствами, значна частина яких, потрапляючи в кризове становище, посилює його наслідки власними діями, що призводить до банкрутства або ліквідації підприємств.

Було виявлено, що значна частка збанкрутілих підприємств створювала штучні кризи з метою оголошення підприємства банкрутом (фіктивне банкрутство). У цьому разі необхідність антикризового управління відсутня, кризовий стан використовується власниками підприємств як привід для банкрутства, а неможливість своєчасного погашення заборгованості розглядається як шахрайство. У 1997 р. податковими управліннями виявлено 165 фіктивних підприємств [1], а в 2009 р. – 6 100 підприємств. Таким чином, слід зазначити, що збільшення кількості підприємств, зареєстрованих арбітражними судами за справою про банкрутство, не завжди свідчить про наявність та прояв кризових явищ на підприємствах і потребує застосування антикризового управління.

Проте означені проблеми антикризового управління є проблемами загального характеру та

більш притаманні підприємствам, що знаходяться в «умовно-стабільній системі» розвитку.

Звернемо увагу, що на етапі діагностування показників діяльності, яке проводиться на багатьох промислових підприємствах вже багато років, не завжди прояв кризових явищ виявляється своєчасно та оперативно приймаються відповідні антикризові заходи. Перехід від пасивного антикризового управління до його активної фази достатньо швидкий та потребує конкретних ефективних дій, прийнятих оперативно та за значних витрат із боку підприємства.

Таким чином, проблеми антикризового управління на підприємствах у нестабільних умовах залежать від:

- компетентності виконавців, рівня їх освіти та існуючого досвіду антикризового управління;
- спроможності підприємства своєчасно відреагувати на прояв кризових явищ, залучити необхідний обсяг ресурсів залежно від визначеності – особисті чи позикові кошти;
- розробки власними силами чи придбання програми антикризового управління, представленої для конкретного підприємства, з урахуванням його особливостей роботи;
- реалізації запропонованих антикризових заходів із максимальним рівнем їх ефективності;
- контролю виконання програми антикризового управління на всіх етапах її реалізації.

Якщо прояв внутрішніх кризових явищ можливо спрогнозувати з високою долею вірогідності, локалізувати їх та зменшити наслідки, то стосовно впливу зовнішніх криз цього напевно стверджувати не можна. Прогнозування впливу зовнішніх кризових явищ не залежить від якості діагностики показників діяльності підприємства.

Виявлення та визначення масштабів прояву зовнішніх криз на конкретному промисловому підприємстві можливе через аналіз зовнішніх факторів: стану галузевого ринку, поведінки конкурентів, дій держави та ін. Лише в комплексному поєднанні діагностики внутрішніх факторів для визначення можливості стійкості підприємства до впливу зовнішніх криз та прояву внутрішніх, дослідженні зовнішніх чинників підприємства є можливість проведення ефективного антикризового управління.

Також слід звернути увагу на те, що реалізація пасивного антикризового управління на підприємстві позитивно впливає на його розвиток, але існування різноманітності прояву кризових явищ свідчить про те, що не всі кризи можливо локалізувати, краще їх пережити. У цьому разі основним завданням антикризового управління є розробка стратегії дій підприємства в умовах кризи з метою мінімізації наслідків прояву кризових явищ. Подолання такого роду криз найчастіше стає для підприємств фатальним та призводить до ліквідації. Керівництво підприємства безуспішно намагається боротись антикризовими заходами, витрачаючи значні кошти, ресурси та сили, що будуть необхідні після того, як криза мине, для встановлення докризових показників розвитку. Виявлення таких видів кризових явищ найчастіше потребує від антикризового менеджера кваліфікованого володіння ситуацією, швидкої реакції у розробці

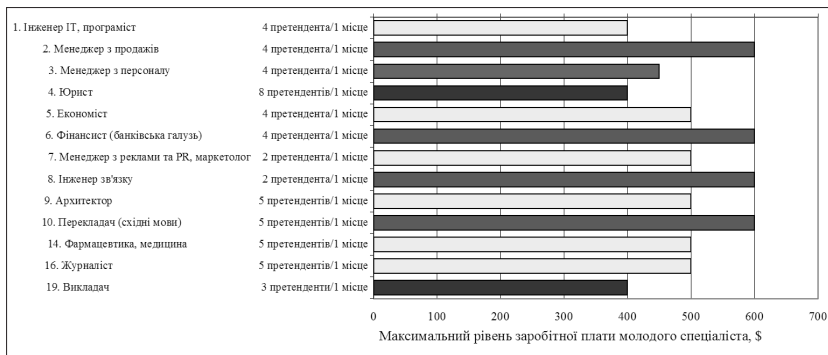


Рис. 3. Найпопулярніші спеціальності та очікуваний рівень доходу на ринку праці України в 2015 р.

Джерело: складено автором на основі [4]

антикризових заходів та рішучості в їх реалізації, що також є проявом наявності відповідної кваліфікації та досвіду.

Невідповідність кожного з цих етапів антикризового управління погрожує трансформуватись у проблему антикризового управління для конкретного підприємства, що вже знаходиться у нестабільних умовах та намагається подолати вплив кризових явищ.

Характерна особливість проблем антикризового управління пов'язана з основними аспектами діяльності промислових підприємств, специфікою їх виробничого процесу. Наприклад, близьке розміщення та безпосередній вплив бойових дій на постачання сировини, палива, здійснення виробничого процесу, головна особливість якого полягає у безперервності роботи обладнання, реалізації продукції металургійних підприємств м. Маріуполь, уже само по собі створює кризові явища, подолати котрі підприємства не в змозі. Тому з'являється необхідність у розробці та формуванні нових місій та цілей, застосування заходів та використання методів антикризового управління з метою зменшення негативних наслідків впливу зовнішніх кризових явищ, тобто переорієнтації напрямів виробництва з урахуванням потреб регіону та часу, раціональне використання існуючих ресурсів та, за необхідності, використання вторинних ресурсів для підтримки достатнього рівня завантаження обладнання виходячи з особливостей процесу виробництва. Значний прояв та безконтрольний вплив кризових явищ на металургійних підприємствах невід'ємним чином вплинуть на інші сфери діяльності міста, регіону держави, враховуючи масштаби промислових підприємств.

Досліджуючи проблеми антикризового управління промисловими підприємствами у нестабільних умовах, необхідно звернути увагу не тільки на правильність діагностування та виявлення прояву кризових явищ, компетентність спеціалістів, але й на достовірність та повноту інформаційної бази. Стосовно впливу внутрішніх факторів фахівці мають змогу розраховувати на високий рівень достовірності інформації. Що ж стосується аналізу зовнішніх кризових явищ та їх вплив на діяльність промислових підприємств, інформація, що при цьому використовується, потребує постійної перевірки та підтвердження на достовірність. Неповна чи недостовірна інформація стає додатковим кризовим проявом, для подолання якого підприємству потрібні додаткові витрати та ресурси.

Отже, з метою поліпшення стану підприємств металургійної галузі необхідно зважити доцільність використання комплексу антикризових заходів.

Системні заходи:

1. Зниження податкової ставки на прибуток відносно частини прибутку, що використовується з метою реінвестування виробничих фондів підприємства. За результатами дослідження податкових систем європейських країн було виявлено, що в деяких країнах вона відсутня.

2. Звільнення на певний час від сплати ПДВ та ввізного мита для устаткування та комплектуючих, що не виробляються в Україні, ввозяться з закордону та мають енергозберігаючі властивості.

3. Із метою задоволення потреб модернізації та оновлення виробничих фондів промислових підприємств дозволити використання методу прискореної амортизації для третьої групи основних фондів.

4. Розробка та впровадження процедури легалізації тіньового капіталу в разі його використання

у вигляді інвестицій для модернізації та оновлення виробничих фондів промислових підприємств. Проведене дослідження дало змогу встановити, що майже 30% прибутку металургійних підприємств залишається на рахунках офшорних компаній, які згодом проявляються в Україні у вигляді іноземних інвестиційних коштів.

5. Розробка механізму можливого використання кредитних ліній у державних чи обраних приватних банках із метою рефінансування зовнішніх кредитів для збереження та реалізації інвестиційних планів промислових підприємств України.

6. Реалізація до означеного часу, за необхідності, відстрочки платежів щодо підвищення тарифів та цін на послуги державних монополій для промислових підприємств.

7. Своєчасне відшкодування державою промисловим підприємствам ПДВ та підготовка оперативних заходів у разі затримки державою повернення ПДВ.

8. Розробка заходів із відшкодування невиконаних державними монополіями за отриману металургійну продукцію перед промисловими підприємствами.

Заходи щодо підтримки внутрішнього попиту:

1. Розробка та впровадження заходів із метою підвищення внутрішнього попиту на металургійну продукцію (оборонна промисловість, машинобудування, будівельна галузь, будівництво оборонних споруд, відновлення інфраструктури міст та пошкоджених населених пунктів, оновлення транспортної інфраструктури), що дасть змогу для збільшення обсягів реалізації продукції металургійної галузі та дасть поштовх для розвитку сукупних виробничих галузей, а саме енергетичної, машинобудівної, будівельної, ЖКГ.

2. Надати промисловим підприємствам першочергові права на постачання товарів, робіт та послуг для виконання внутрішньодержавних замовлень.

3. Жорсткий контроль над цінами на імпортовані товари та комплектуючі для підприємств металургійної галузі з метою запобігання використанню демпінгових цін та випадків зловживання.

4. Розробка заходів та проведення зустрічей із метою розширення ринків реалізації продукції металургійної галузі на європейські ринки після зняття обмеження на покупку українського прокату.

5. Розробка та впровадження програм страхування експорту металургійної продукції спільно з партнерами-споживачами.

Висновки. Визначення основних проблем антикризового управління промисловими підприємствами у нестабільних умовах, таких як недосконалість податкової системи, системи підготовки антикризових менеджерів, циклічні потреби модернізації та реструктуризації підприємств, неплатежі, втрата конкурентних переваг, банкрутство та інших, дало змогу сформуувати перелік заходів та запропонувати рекомендації для проведення ефективного антикризового управління промисловими підприємствами у ринкових умовах з урахуванням сьогодення, а саме: реформа податкової системи з метою побудови конкурентоспроможного економічного середовища; доповнення переліку галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти, з метою комплексної підготовки спеціалістів з антикризового менеджменту; залучення інвесторів із метою модернізації промислових підприємств.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minfin.gov.ua>.
2. Римар О.Г. Податкове регулювання в системі антикризових заходів держави / О.Г. Римар // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2011. – Вип. 7(2). – С. 352–355 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/aprer_2011_7\(2\)_64.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/aprer_2011_7(2)_64.pdf).
3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку спеціальностей, за якими здійснюється підготовка фахівців у вищих навчальних закладах за освітньо-кваліфікаційними рівнями спеціаліста і магістра» від 29 квітня 2015 р. № 266 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/266-2015-p>.
4. Топ-20 самых востребованных в Украине специальностей [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.osvita.com.ua/articles/116/>.
5. Хаджинова О.В. Сучасні тенденції банкрутства підприємств в Україні / О.В. Хаджинова // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 1(2) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_4_066.pdf.

Захаренко Н. С.

Приазовский государственный технический университет

ПРОБЛЕМЫ И МЕРОПРИЯТИЯ ПО АНТИКРИЗИСНОМУ УПРАВЛЕНИЮ ПРЕДПРИЯТИЯМИ В НЕСТАБИЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ

Резюме

Исследованы и систематизированы основные проблемы антикризисного управления на промышленных предприятиях в нестабильных условиях. Определены факторы, которые непосредственно влияют на развитие кризисных явлений на предприятиях. Предложены и систематизированы мероприятия, реализация которых положительно повлияет на преодоление кризисных явлений на промышленных предприятиях, работающих в нестабильных условиях.

Ключевые слова: антикризисное управление, промышленные предприятия, нестабильные условия, банкротство, последствия.

Zakharenko N. S.

Pryazovskyi State Technical University

PROBLEMS AND MEASURES OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF ENTERPRISES IN UNSTABLE CONDITIONS

Summary

Studied and systematized a number of basic problems of crisis management at the industrial enterprises in unstable conditions. The factors that directly influence the development of the crisis in the workplace are determined. Proposed and systematized actions, the implementation of which has a positive impact on overcoming the crisis in industrial enterprises, who work in unstable conditions.

Keywords: anti-crisis management, industrial enterprises, unstable conditions, bankruptcy, implications.

УДК 658.33

Коваленко В. В.

Хмельницький національний університет

СТРУКТУРНО-ЛОГІЧНА МОДЕЛЬ ДІАГНОСТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНФОРМАЦІЙНИЙ ОБРАЗ РЕАЛЬНОГО ОБ'ЄКТА

У статті розкрито сутність поняття «модель діагностики» підприємства. Узагальнено наявні в науковій літературі підходи до здійснення діагностики підприємства. Запропоновано власну структурно-логічну модель діагностики підприємства, що включає чотири етапи. Виокремлено основні характеристики структурно-логічної моделі проведення діагностики.

Ключові слова: модель, модель діагностики, принципи діагностики, структурно-логічна модель діагностики.

Постановка проблеми. З метою цільового оцінювання різних сфер діяльності, виявлення вузьких місць, перспектив розвитку, негативних чинників, що впливають на процес функціонування підприємства, та розроблення відповідних заходів діяльність підприємств різних сфер повинна підлягати діагностиці.

В основу процесу розробки управлінських рішень повинні бути покладені лише чіткі кількісні оцінки очікуваних результатів прийняття

тих чи інших рішень, що можуть бути проведені за допомогою математичного моделювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі питання етапів проведення діагностики в процесі управління діяльністю підприємства розглядаються у наукових працях вітчизняних та закордонних учених А.С. Вартанова, О.О. Гетьмана, Ю.А. Горбачук, Т.О. Загорної, О.К. Єлісєєвої, І.В. Кривов'язюка, Є.А. Стоянова та ін.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minfin.gov.ua>.
2. Римар О.Г. Податкове регулювання в системі антикризових заходів держави / О.Г. Римар // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2011. – Вип. 7(2). – С. 352–355 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/aprer_2011_7\(2\)_64.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/aprer_2011_7(2)_64.pdf).
3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку спеціальностей, за якими здійснюється підготовка фахівців у вищих навчальних закладах за освітньо-кваліфікаційними рівнями спеціаліста і магістра» від 29 квітня 2015 р. № 266 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/266-2015-p>.
4. Топ-20 самых востребованных в Украине специальностей [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.osvita.com.ua/articles/116/>.
5. Хаджинова О.В. Сучасні тенденції банкрутства підприємств в Україні / О.В. Хаджинова // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 1(2) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_4_066.pdf.

Захаренко Н. С.

Приазовский государственный технический университет

ПРОБЛЕМЫ И МЕРОПРИЯТИЯ ПО АНТИКРИЗИСНОМУ УПРАВЛЕНИЮ ПРЕДПРИЯТИЯМИ В НЕСТАБИЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ

Резюме

Исследованы и систематизированы основные проблемы антикризисного управления на промышленных предприятиях в нестабильных условиях. Определены факторы, которые непосредственно влияют на развитие кризисных явлений на предприятиях. Предложены и систематизированы мероприятия, реализация которых положительно повлияет на преодоление кризисных явлений на промышленных предприятиях, работающих в нестабильных условиях.

Ключевые слова: антикризисное управление, промышленные предприятия, нестабильные условия, банкротство, последствия.

Zakharenko N. S.

Pryazovskyi State Technical University

PROBLEMS AND MEASURES OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF ENTERPRISES IN UNSTABLE CONDITIONS

Summary

Studied and systematized a number of basic problems of crisis management at the industrial enterprises in unstable conditions. The factors that directly influence the development of the crisis in the workplace are determined. Proposed and systematized actions, the implementation of which has a positive impact on overcoming the crisis in industrial enterprises, who work in unstable conditions.

Keywords: anti-crisis management, industrial enterprises, unstable conditions, bankruptcy, implications.

УДК 658.33

Коваленко В. В.

Хмельницький національний університет

СТРУКТУРНО-ЛОГІЧНА МОДЕЛЬ ДІАГНОСТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНФОРМАЦІЙНИЙ ОБРАЗ РЕАЛЬНОГО ОБ'ЄКТА

У статті розкрито сутність поняття «модель діагностики» підприємства. Узагальнено наявні в науковій літературі підходи до здійснення діагностики підприємства. Запропоновано власну структурно-логічну модель діагностики підприємства, що включає чотири етапи. Виокремлено основні характеристики структурно-логічної моделі проведення діагностики.

Ключові слова: модель, модель діагностики, принципи діагностики, структурно-логічна модель діагностики.

Постановка проблеми. З метою цільового оцінювання різних сфер діяльності, виявлення вузьких місць, перспектив розвитку, негативних чинників, що впливають на процес функціонування підприємства, та розроблення відповідних заходів діяльність підприємств різних сфер повинна підлягати діагностиці.

В основу процесу розробки управлінських рішень повинні бути покладені лише чіткі кількісні оцінки очікуваних результатів прийняття

тих чи інших рішень, що можуть бути проведені за допомогою математичного моделювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі питання етапів проведення діагностики в процесі управління діяльністю підприємства розглядаються у наукових працях вітчизняних та закордонних учених А.С. Вартанова, О.О. Гетьмана, Ю.А. Горбачук, Т.О. Загорної, О.К. Єлісєєвої, І.В. Кривов'язюка, Є.А. Стоянова та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Діагностика є засобом, методом та інструментом дослідження діяльності підприємства, яка здійснює розпізнавання та вивчення ознак і причин відхилення результатів від поставлених цілей. Проте діагностика потребує врахування рівня невизначеності зовнішнього ринкового середовища. Для цього визначальним є побудова структурно-логічної моделі діагностики підприємства.

Метою статті є дослідження та аналіз наявних структурно-логічних моделей діагностики підприємства, а також розробка власної моделі, яка дасть змогу підвищити ефективність прийняття управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «модель» походить від латинського слова “modulus” – норма, міра, зразок. Тобто модель – це зображення об’єкта, опису, задуму (конструкцій) або розрахунків, який показує, відтворює, імітує принципи внутрішньої організації чи функціонування, конкретні властивості, ознаки або/та характеристики об’єкта дослідження (оригіналу) [1, с. 70].

У науці термін «модель» є будь-яким образом, аналогом (умовний чи уявний: схема, зображення, графік, креслення, визначення, карта тощо) будь-якого об’єкта чи явища, тобто оригінала цієї моделі.

Побудова моделі дає нам змогу привести складні й різноспрямовані чинники, які пов’язані із прийняттям управлінського рішення, в логічну схему, яка буде доступною для подальшого аналізу. Така модель допомагає виявити альтернативи розвитку та вирішення поставлених завдань та оцінити кінцеві результати.

Модель діагностики – це інформаційний образ реального об’єкта, який відтворює цей об’єкт або систему з певним рівнем точності та у формі, яка відрізняється від самого об’єкта й реалізується через діагностичні процедури [2, с. 62]. Модель діагностики має будуватись таким чином, щоб вона могла зображати суть проблеми управління, яка моделюється, тобто стан об’єкта діагностики. А спрощення моделі, звільнення її від несуттєвих деталей дає нам можливість знаходити більш ефективні та дієві рішення поставленої проблеми.

Створена модель діагностики повинна відповідати таким вимогам, як адекватність, економічність, функціональність та універсальність. Але найсуттєвішою вимогою є забезпечення ефективної ідентифікації стану об’єкта та динаміки його зміни в середовищі функціонування. Крім того, модель має бути простою, прозорою й придатною для її подальшої програмної реалізації.

Згідно з поставленими завданнями дослідження, для діагностики підприємства потрібно побудувати модель, яка характеризується такими ознаками:

- за характером відтворювальних властивостей являється структурно-логічною: призначена для зображення структурних властивостей об’єкта дослідження через склад та взаємозв’язки його елементів;

- за належністю до ієрархічного рівня є багаторівневою;

- за способом представлення властивостей досліджуваного об’єкта є аналітично-семантичною.

Існує безліч підходів до встановлення змісту та кількості етапів у плануванні процесу діагностики на підприємстві. Проаналізувавши та узагальнивши наявні підходи до проведення діагностики, пропонуємо власну структурно-логічну схему її проведення (див. рис. 1).

Відокремлення діагностики від економічного аналізу виникло ще на початку ХХІ ст. унаслідок появи однієї з його функцій – діагностичної, проте інші функції (такі як пошукова та оцінювальна) не втратили свого особливого значення.

Важливою рисою будь-якої науки, перш за все, є наявність свого предмета дослідження, який визначає, що саме підлягає вивченню, дослідженню та оцінці [1, с. 12].

Отже, предметом діагностики є стан досліджуваного підприємства та його структурних елементів в умовах невизначеності як самого підприємства, так і зовнішнього середовища, а також кінцеві результати господарювання, що складаються під впливом суб’єктивних та об’єктивних факторів, які знаходяться у взаємозв’язку та єдності. Усі ці фактори групуються на екстенсивні (внаслідок зміни вартості капіталу, обсягу капіталовкладень, чисельності працівників та матеріальних цінностей) та інтенсивні (внаслідок кращого використання залучених у процесі виробництва робочої сили, матеріальних цінностей та основних засобів).

Предмет діагностики тісно пов’язаний із його об’єктом. Господарська діяльність підприємства є об’єктом діагностики, який при цьому визначається її напрямом. Основні напрями діагностики наведені на рис. 2.



Рис. 1. Структурно-логічна модель діагностики підприємства

Отже, напрями діагностики визначають її об'єкти, від яких залежить вибір методів проведення діагностики.

Важливою складовою частиною моделі діагностики є її суб'єкт. Суб'єктами діагностики є її виконавці. Внутрішня діагностика проводиться структурними підрозділами апарату управління підприємством чи цехом тощо. Суб'єктами зовнішньої діагностики можуть бути акціонери, інвестори (реальні та потенційні), комерційні банки, податкові органи, державні й місцеві органи управління, постачальники, аудиторська фірма та інші учасники ринку.

Мета діагностики – аналіз стану та перспектив розвитку підприємства для підвищення ефективності його діяльності та досягнення інших цілей. Вона залежить від інтересів суб'єкта діагностики, якими є конкретна партнерська група чи учасник ринку.

Для досягнення поставленої мети вирішується комплекс завдань, які наведені у табл. 1. Кожне вирішене завдання діагностики наближає поставлену мету.

Унаслідок зворотного зв'язку між завданнями та метою діагностики у разі неможливості виконання одного або декількох завдань викликає необхідність коригування поставленої мети та конкретизації завдань для її досягнення.

Проведення діагностики дає змогу вирішити комплекс аналітичних завдань:

- об'єктивне оцінення стану досліджуваного об'єкта в умовах обмеженої інформації;
- вивчення та оцінення факторів зовнішнього середовища та їх впливу на стан підприємства;
- визначення відхилень від нормального протікання економічного процесу;
- виявлення причинно-наслідкових зв'язків між показниками;
- інтерпретація параметрів, процесів і тенденцій, що відбуваються;
- узагальнення результатів діагностики для прийняття обґрунтованих рішень щодо оптимізації діяльності об'єкта.

На думку Ю.О. Тараруєв, одним з основних етапів проведення діагностики є виконання таких завдань:

- 1) ідентифікація стану досліджуваного підприємства;
- 2) визначення характеристик об'єкта дослідження та порівняння їх із характеристиками аналогічних підприємств чи нормативними значеннями;
- 3) виявлення змін в стані об'єкта й оцінення чинників, що їх зумовили;
- 4) прогноз тенденцій розвитку досліджуваного підприємства [3, с. 7].

Вищезазначені завдання є загальними та у разі дотримання їх послідовності у деяких випадках можуть вважатися основними етапами проведення діагностики.



Рис. 2. Основні напрями діагностики підприємства

Джерело: побудовано автором на основі [3, с. 8]

Таблиця 1

Мета та завдання діагностики

Вид діагностики	Мета діагностики	Завдання діагностики
Внутрішня	Визначення характеру порушень нормального розвитку підприємства для їх усунення	<ol style="list-style-type: none"> 1. Моніторинг системи. 2. Аналіз та оцінка наявного методичного забезпечення діагностики. 3. Діагностика ринків продукції. 4. Оцінення конкурентоспроможності продукції та підприємства. 5. Оцінення внутрішнього потенціалу та використання виробничих потужностей. 6. Оцінення використання виробничих ресурсів. 7. Фінансова діагностика. 8. Оцінення економічної безпеки та іміджу. 9. Діагностика можливості банкрутства
Зовнішня	Оцінення інвестиційної привабливості, платоспроможності, фінансової стійкості тощо	<ol style="list-style-type: none"> 1. Дослідження умов функціонування підприємства. 2. Моніторинг системи. 3. Фінансова діагностика підприємства. 4. Діагностика банкрутства. 5. Оцінення додержання фінансової дисципліни

Джерело: побудовано автором на основі [4, с. 5]

У доповнення можна сказати, що в системне оцінювання результативності господарської діяльності підприємства потрібно включити не один, а декілька попередніх періодів. Також до основних завдань, на нашу думку, необхідно віднести визначення реальної фінансової стійкості підприємства в цілому чи окремих аспектів його платоспроможності, кредитоспроможності, інвестиційної привабливості тощо.

Система цілей та завдань діагностики підприємства конкретизується за змістом, рівнями та часу їх реалізації. Правильний вибір мети та постановка завдань діагностики мають велике значення. Зокрема, на основі поставлених цілей та з урахуванням наявних можливостей у підприємства визначається його дійсний стан, виробляються способи досягнення оптимальних управлінських рішень, підбираються різні методи управління та проводяться зміни в комерційному, технологічному, організаційному та інших видах діяльності.

По суті, діагностика – це процес дослідження, в якому важливу роль відіграють такі вимоги до дослідницького процесу: автентичність, об'єктивність та точність.

Автентичність означає те, що процес дослідження повинен бути заснованим на першоджерелах. Зважаючи на це, інформація повинна бути актуальною, точною, повною та вірогідною, оскільки на основі правильної інформації можна діяти відповідно до ситуації. Неточна інформація може привести до того, що протягом всього процесу діагностики дослідник користується невірними даними та в кінці дає поради, які приведуть до небажаного результату.

Перед тим, як розпочати діагностику, її учасники повинні виробити процедуру оцінки та скласти програму дослідження об'єкта. У цьому й полягає така вимога як об'єктивність процесу.

Точність передбачає те, що ціль, завдання й відповідність вимогам, запропонованим до процесу діагностики, тісно пов'язані з процесами планування, організації та контролю на підприємстві.

Застосування методів діагностики, що будуть розглядатися далі, потребує дотримання принципів. Принципи діагностики – це основні правила, положення, вимоги, яких необхідно дотримуватися.

Тісні прямі й зворотні зв'язки між методами та принципами зумовлюють необхідність комплексного додержання принципів, які наведені у табл. 2.

Таблиця 2

Принципи діагностики підприємства

Група принципів	Види принципів
Загальнонаукові	Аналіз та синтез. Оцінення в статичній й динамічній. Індуктивний та дедуктивний підходи до оцінення тощо
Загальні принципи менеджменту	Оптимальність. Конкурентність. Розширення самостійності та підвищення відповідальності. Врахування стадій життєвого циклу. Сполучення галузевих та територіальних інтересів тощо
Принципи економічного аналізу	Об'єктивність оцінки. Врахування інтересів учасників ринку. Оперативність. Визначення і врахування розбіжностей між партнерськими групами. Оцінення ефективності (зіставлення витрат на діагностику із її результатами)
Специфічні	Принципи зіставлення, розумної достатності, рейтингової оцінки, безперервності діагностики, практичної значущості діагностичних оцінок, сполучення між економічною ефективністю та соціальною справедливістю

Джерело: побудовано автором на основі [4, с. 14]

Як бачимо з табл. 2, діагностика поєднує як загальнонаукові, так і специфічні принципи, які в ході дослідження поєднуються та є важливою частиною діагностування.

І.В. Кривов'язюк зазначає, що в основу діагностики діяльності підприємства повинні бути покладені такі загальнометодологічні принципи:

1. Комплексний підхід (принцип комплексності), відповідно до якого діагностика повинна охоплювати всі підсистеми і складові елементи підприємства. Системний підхід розглядає підприємство як складну кібернетичну систему, яка складається з низки підсистем, що постійно співпрацює із зовнішнім середовищем.

2. Принцип сполучення статистичних, порівняльних та динамічних оцінок, сутність якого полягає в необхідності діагностиці на цей момент часу й на характеристику динаміки в часі та порівняння з галузевими, нормативними показниками або показниками конкурентів.

3. Принцип поєднання кількісних і якісних оцінок, який передбачає сполучення кількісних та якісних методів аналізу, при цьому кількісні методи виконуються за допомогою використання розрахунково-обчислювальних процедур та встановленні часових критеріїв, а якісні методи являються кінцевою стадією діагностики та, застосовуючи кількісні методи за допомогою матриць чи шкал, отримують словесну характеристику стану підприємства, що діагностується.

4. Сутність принципу формалізації оцінок – це алгоритмізація процесу діагностики внутрішнього стану підприємства, чітка визначеність оцінок та послідовність їх проведення.

5. Передбачає сполучення методу експрес-діагностики з остаточною фундаментальною діагностикою такий принцип, як «від попередньої до остаточної оцінки».

6. Принцип достатності використання методів та показників діагностики, необхідність якого зумовлена тим, що в процесі визначення численних показників, інформація про стан підприємства дублюється. У процесі діагностики потрібно використовувати лише ті відомості, які дають змогу обґрунтувати (або відхилити) певне економічне рішення.

7. Принцип порівняння показників полягає в тому, що оцінення стану підприємства проводиться на основі моніторингу показників його діяльності за різні періоди та забезпечення їх порівняння, що є особливо важливим для дослідження тенденцій та перспектив розвитку підприємства [5, с. 17].

Отже, діагностика проводиться на всіх етапах прийняття управлінських рішень та розробки стратегій, а саме: оперативному, корпоративному, функціональному та конкурентному.

Власну думку щодо принципів проведення діагностики висловили одеські вчені-економісти. У науковій статті «Діагностика як метод дослідження діяльності підприємства в сучасних умовах» [6] вони визначають саме такі принципи:

- використання інформації на різних рівнях агрегування має ґрунтуватися на даних управлінського, бухгалтерського, статистичного та оперативного обліку;

- дотримання певної визначеності в пропорціональності структурних складників і їх сукупності в ціні та вартості;

- дотримання нормативного порядку руху основних показників, які прийняті як критерії оцінення ефективності результату діяльності;

– базування операційного підходу на використанні динамічних характеристики показників, що аналізуються;

– отримання однозначності висновків на основі порівняння вихідної інформації щодо характеру економічних процесів та динаміки аналізованих показників за окремими ознаками та їх сукупностями [6, с. 23].

Якщо всі ці принципи розглядати їх у цілому, то такий підхід може дати чітку відповідь, якими саме повинні бути принципи.

На другому етапі діагностування суб'єкт управління, беручи до уваги визначений на першому етапі об'єкт дослідження як високоорганізовану систему, виокремлює його складники. Це потрібно для того, щоб дослідити їх вплив на стан системи. Складовими частинами можуть бути структурні підрозділи підприємства, цехи, виробництво тощо.

Після виділення окремих частин проводиться повне оцінення стану досліджуваного об'єкта, аналізуються його сильні та слабкі сторони.

Третій етап діагностики включає виявлення відхилень від планових показників та з'ясовує причини цих відхилень. Тут безпосередньо проводяться розрахунково-аналітичні процедури, тобто розраховуються окремі показники (коефіцієнти) діяльності підприємства, їх значення порівняно із запланованими показниками, а також для

досягнення більш ефективного результату можуть порівнюватися з показниками інших аналогічних підприємств. Після аналізу показників аналітики починають розробляти заходи щодо усунення негативних відхилень, а також для поліпшення стану об'єкта, що досліджується. Також можуть визнаватися заходи, які попереджують та захищають надалі підприємство від негативних чинників.

На останньому, четвертому етапі аналітики висловлюють свою думку щодо стану підприємства та оформляють результати діагностики у формі висновку чи звіту, а керівництво об'єкта, у свою чергу, приймає управлінське рішення для ефективного функціонування організації, після прийняття якого відбувається його реалізація.

Висновки. Отже, модель як ідеалізований аналог реального об'єкта дослідження є засобом формування чіткого уявлення про нього, в якому можуть бути відсутні деякі частини, але інші спрощені диктуються поставленим завданням.

Упровадження сформованої структурно-логічної моделі дає можливість на основі вивчення логічних зв'язків між процесами вдосконалити прийняття управлінських рішень на підприємстві. Із цією метою можна використовувати моделі для здійснення процесу управління підприємством та вивчати вплив як зовнішніх, так і внутрішніх чинників, що дає змогу завчасно на них реагувати.

Список використаних джерел:

1. Колесников О.В. Основы научных исследований : [навч. посібник] / О.В. Колесников. – К. : Центр навчальної літератури, 2011. – 70 с.
2. Лук'янова В.В. Структурно-логічна модель діагностики підприємства з урахуванням ризику / В.В. Лук'янова // Моделювання регіональної економіки. – 2010. – № 2. – С. 60–67.
3. Тараруєв Ю.О. Конспект лекцій з курсу «Економічна діагностика» (для студентів 5 курсу денної форми навчання спеціальностей 7.03050401, 8.03050401 «Економіка підприємства») / Ю.О. Тараруєв ; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х. : ХНАМГ, 2012. – 93 с.
4. Шпанковська Н.Г. Економічна діагностика : [навч. посібник] / Н.Г. Шпанковська, Г.О. Король, І.М. Ізвекова. – Дніпропетровськ : НМетАУ, 2010. – 123 с.
5. Кривов'язюк І.В. Економічна діагностика : [навч. посібник] / І.В. Кривов'язюк. – К. : Центр навчальної літератури, 2013. – 456 с.
6. Головінов М.І. Діагностика як метод дослідження діяльності підприємства в сучасних умовах / М.І. Головінов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tiru/2009_28_2/26.pdf.

Коваленко В. В.

Хмельницький національний університет

СТРУКТУРНО-ЛОГИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ДИАГНОСТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИНФОРМАЦИОННЫЙ ОБРАЗ РЕАЛЬНОГО ОБЪЕКТА

Резюме

В статье раскрыта сущность понятия «модель диагностики» предприятия. Обобщены существующие в научной литературе подходы к осуществлению диагностики предприятия. Предложена собственная структурно-логическую модель диагностики предприятия, которая включает четыре этапа. Выделены основные характеристики структурно-логической модели проведения диагностики.

Ключевые слова: модель, модель диагностики, принципы диагностики, структурно-логическая модель диагностики.

Kovalenko V. V.

Khmelnytskyi National University

STRUCTURAL-LOGIC MODEL OF ENTERPRISE DIAGNOSTICS AS INFORMATION PATTERN OF REAL OBJECT

Summary

The article reveals the essence of the notion of “diagnostic model” of the enterprise. Study examines the existing approaches to diagnostics of an enterprise in the scientific literature. The authors present structural-logical model of enterprise diagnostic, which includes four stages. Study substantiates the main basic characteristics of the structural-logical model of the enterprise diagnostics.

Keywords: model, model of diagnostics, principles of diagnosis, structural-logic model of diagnostics.

УДК 658.589

Кононова О. Є.

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ

Досліджено етапи трансформації економічної системи України та тенденції розвитку стратегічного управління. Визначено проблеми централізованого управління підприємством. Проаналізовано існуючу структуру управління організаційних структур.

Ключові слова: централізована система управління, приватизація, ринкова економіка, маркетинг, стратегічне управління, банкрутство.

Постановка проблеми. Серед найважливіших і невирішених проблем управління економікою України на макrorівні залишається проблема «розширки» системної кризи, що виникла в результаті перерозподілу влади і державної власності на фактори виробництва. Системна криза на макrorівні поступово перейшла на рівень підприємств різних форм власності.

Загострення цієї проблеми супроводжувало теоретично необґрунтоване і просте перенесення на умови трансформованої економіки підприємств методів цільового управління (спрямування діяльності щодо управління об'єктом на досягнення поставлених цілей і завдань), які використовувалися раніше лише в рамках оперативного і поточного управління. Разом із цим головна відмінність ринкової економіки полягає в тому, що вона орієнтована не на завданнях, що спускаються зверху, а на стратегіях, які враховують вплив зовнішнього і внутрішнього середовища на діяльність підприємств. У командно-адміністративній економіці стратегічне управління не включалося в загальну систему управління підприємствами, оскільки рішення стратегічних питань було прерогативою вищих органів управління (міністерств, відомств).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток стратегічного управління зробили вчені: Д. Аакер, І. Ансофф, Х. Віссема, У. Кінг, Д. Кліланд, Г. Мінцберг, А.Дж. Стрікленд, О.С. Віханський, В.А. Винокуров, А.П. Градов, П.В. Забелін, Г.Б. Клейнер, М.І. Круглов, В.Д. Маркова, В.С. Єфремов, В.А. Білошапка, В.Г. Герасимчук, А.П. Наливайко, В.С. Пономаренко, О.І. Пушкар, О.М. Тридід, М.В. Туленков, З.Є. Шершньова, В.І. Щелкунов та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Діючи в умовах нестабільного середовища ринкової економіки, підприємства України можуть досягти успіху в бізнесі тільки тоді, коли їм вдасться передбачати зміни і, відповідно, вживати запобіжні адаптивні заходи щодо них. Забезпечення стабільної ефективної діяльності підприємств у довгостроковому періоді в умовах постійного ускладнення і нестабільності зовнішнього середовища їх функціонування висуває на перший план вимогу пошуку нових підходів до управління вітчизняним підприємством. На сьогодні у світовій практиці таким підходом є стратегічне управління як управлінський процес створення та підтримки стратегічної відповідності між цілями підприємства, його потенціалом і можливостями у зовнішньому середовищі.

На жаль, в Україні теорія і практика стратегічного управління не знайшли широкого поширення. Більшість керівників не вбачають потреби у виробленні довгострокових стратегій, помилково вважаючи, що в сучасних динамічних умовах неможливо вирішувати перспективні питання

розвитку. Хоча саме стратегічне управління є найважливішим засобом забезпечення успішного виживання підприємства в агресивному динамічному конкурентному середовищі, засобом його адаптації до змін у ньому. Ефективне функціонування підприємств у цих умовах зумовлює необхідність прискореного розвитку концепції стратегічного управління, розробки стратегії, методів, сценаріїв і засобів ефективних систем управління, що робить тему дослідження актуальною.

Мета статті полягає в узагальненні еволюції стратегічного управління в Україні в період переходу до ринкової економіки. Це дає змогу розширити й уточнити розуміння стратегічного управління і на цій основі робити вибір ефективної системи управління на рівні організації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перехід до ринкової економіки висвітлив один із головних недоліків колишньої структури промисловості, яка дісталася новим власникам – відсутність працездатної мережі дрібних і середніх підприємств. Більш того, мало місце ускладнення виробничої структури діючих підприємств: вони перетворювалися на самодостатні, максимально замкнуті системи. Така тенденція почала складатися практично одночасно з формуванням системи централізованого планового управління економікою. Це система, в якій матеріальні ресурси, як правило, є державною власністю, а регулювання економічної діяльності здійснюється шляхом централізованого управління та контролю. У такій економічній системі основним засобом регулювання було централізоване директивне планування. Економічна діяльність більшості суб'єктів економіки здійснюється на основі єдиного для всіх плану. Це були завдання, що охоплювали всі сфери економічної діяльності всіх підприємств і були обов'язковими для виконання. Підприємства на основі одержаних планів здійснювали економічну діяльність, яку контролювали планові органи. Таким чином, шляхом централізованого планування узгоджувалися економічні потреби та економічні ресурси, а отже, визначалась і пропорційність економіки. Збалансованість економіки досягалася винятково адміністративними методами або командами. Розподіл економічних ресурсів та вироблених благ здійснювався централізовано у формі матеріально-технічного постачання. На ринках споживач міг придбати лише те, що пропонувалося виробником. Важелі впливу споживача на виробника практично відсутні [1].

Під час випуску продукції, що має принципове значення для вирішення завдань розвитку країни, питання економічної ефективності, прибутковості і рентабельності виробництва або не враховувалися взагалі, або розглядалися в останню чергу. Завдяки діючій системі ціноутворення підпри-

емства мали можливість включити всі необхідні витрати в ціну продукції, що випускається.

Виходячи з існуючої доктрини розвитку і розміщення продуктивних сил, підприємства створювалися, як правило, у малообжитих районах і часто були єдиним діючим там господарюючим суб'єктом. Це зумовлювало необхідність виконання ними не тільки виробничих, але й соціальних функцій. У результаті підприємства обростали численними об'єктами соціальної інфраструктури, що фінансуються за рахунок власних коштів, і це негативно відбивалося на економічних показниках їх діяльності. Для залучення і закріплення кадрів велося досить активне житлове будівництво, зводили відомчі пансіонати, медичні установи, дитячі садки, клуби, палаци культури тощо. Інтенсивному розвитку соціальної сфери сприяла також ідеологічна орієнтація на трудовий колектив підприємства як на середу виховання підрастаючого покоління і провідника державної та партійної політики.

У рамках великих підприємств, окрім основних виробництв, утворювались цехи з випуску товарів народного споживання, що додатково ускладнювало їх структуру і систему внутрішньовиробничих технологічних і коопераційних зв'язків. Надмірно заплутані організаційна і виробнича структури підприємств мали в цілому негативний вплив на ефективність функціонування промисловості.

Починаючи з 1985 р. стали робитися спроби раціоналізації структури промислових підприємств. У зв'язку з цим можна виділити такі етапи: підготовка до ринкової реформи, виникнення перших орендних колективів (1989 р.); розукрупнення потужних промислових підприємств, створення дочірніх і залежних фірм (1990–1992 рр.); акціонування, розвиток нових форм господарювання (1992–1995 рр.).

Зміна виробничої структури підприємств здійснювалась, по-перше, за рахунок підвищення самостійності їх підрозділів, яким було надано право брати в оренду частину фондів підприємства і укладати з ним орендні договори. По-друге, зміна структури підприємств здійснювалась шляхом передачі об'єктів соціальної інфраструктури на баланс місцевих органів влади. Подібні спроби переважно виявлялися невдалими як через відсутність у місцевій владі коштів на утримання даних об'єктів, так і через прагнення адміністрації підприємств зберегти власну соціальну інфраструктуру і, відповідно, привілеї для свого трудового колективу. По-третє, починаючи з 1992 р. у країні на легальній основі виникли і стали функціонувати приватні підприємства. Спочатку вважалося, що вони дадуть змогу вирішити завдання збільшення виробництва товарів народного споживання і розвитку сфери послуг, а також створення мережі дрібних і середніх підприємств, які працюють за замовленням великих промислових об'єднань. Передбачалося, що легалізація приватного сектора дасть можливість залучити в економіку додаткові ресурси у вигляді особистих заощаджень населення, інтелектуальної власності та іноземних інвестицій в спільні підприємства.

Більша частина цих завдань дійсно могла би бути вирішена. Однак на практиці приватні підприємства отримали широке поширення тільки в тих сферах, де вони мали можливість запускати деструктивні механізми активізації резервів бізнесу, використовуючи для власних інтересів ресурси держави і (або) державних підприємств.

Це передусім торговельно-посередницька діяльність; зовнішньоторговельні операції; науково-впроваджувальна діяльність.

У результаті такого роду активність приватних підприємств призвела до появи в економіці нових і загострення існуючих проблем. Багато в чому це пояснювалося відсутністю дієвої системи державного контролю. З боку держави не було зроблено ефективних заходів із регулювання діяльності приватних фірм, налагодженню їх взаємовідносин із державними підприємствами. З цієї причини, а також через зниження рівня контролю в державному секторі почався процес «дикої» приватизації. Водночас у Центрально-Східній Європі власність була повернена їх законним власникам, від яких вона була насильно відчужена внаслідок нав'язування країнам соціалістичного шляху розвитку і переходу їх до державної форми власності [2].

Характерною особливістю становлення приватної власності в Україні є розподіл і перерозподіл власності, яку спритні чиновники безпідставно оголосили нічийною, хоча і офіційно, і фактично це була суспільна, загальнонародна власність. Якщо розподіл власності здійснювався методом паперової приватизації, паювання землі і майна, то перерозподіл – штучним банкрутством підприємств керівниками, заниженням вартості виробничих об'єктів і скуповуванням за безцінь акцій дрібних акціонерів. З інструменту оздоровлення банкрутство перетворювалося на засіб перерозподілу власності та «прихватизацію», користуючись якими за короткий період, не вкладаючи власне зароблених коштів, шахраї неймовірно збагатилися. Таким чином, курс паперової приватизації виявився неефективним [2]. Проблема контролю над взаємодією приватних фірм і державних підприємств не вирішена досі.

Аналіз досліджень приватизаційних процесів 1997–1999 рр. показує, що процес реформування в промисловості йшов украй повільно. Основна маса керівників вітчизняних підприємств, особливо великих, дотримуються традиційних методів управління. Нормальна робота підприємства пов'язується ними насамперед із залученням додаткових інвестицій. Основна маса великих і середніх підприємств поки орієнтована на пошук зовнішніх інвестицій, а не на пошук внутрішніх резервів розвитку. У діяльності цих підприємств основні пріоритети лежать у площині завантаження власних потужностей. Вони продовжують думати передусім про обсяги виробництва, а тільки потім – про збут виробленої продукції та потреби кінцевих споживачів. Прагнення передусім звантажити персонал і виробничі потужності призвело до результату, протилежного бажаному, – скорочення обсягу продажів, згорання виробництва та зниження рентабельності продажів.

Як і раніше, основними резервами підприємства виступає звичайний технічний потенціал, зі сфери уваги керівників часто випадають можливості розвитку підприємств, які надаються зовнішнім оточенням, впровадженням системи механізмів стратегічного управління. Найціннішим активом керівники підприємств вважають високопродуктивне обладнання.

Переорієнтація підприємств до потреб споживача починається, як правило, від декількох вихідних моментів: створення потужних маркетингових підрозділів; зміни ставлення до функцій відділів збуту; переорієнтації науково-дослідної діяльності підприємств.

Сьогодні можна виокремити низку головних чинників, які перешкоджають ефективному створенню і функціонуванню служби маркетингу на підприємствах: відсутність стратегічного бачення керівництва підприємства; нерозуміння місця і ролі маркетингової політики; брак коштів на розвиток маркетингу на підприємстві; низький рівень компетентності працівників відділу маркетингу; відсутність дієвого механізму мотивації праці служби маркетингу; недосконалість законодавства в галузі регулювання діяльності підприємства. Деякі керівники підприємств недооцінюють роль маркетингу, що згодом відбивається на фінансовому добробуті підприємства [3].

Маркетингові підрозділи сьогодні створені в структурі управління на більшості середніх і великих підприємств. Однак говорити про усвідомлене ставлення до вивчення споживачів і конкурентів, їх орієнтації на ринку ще рано. Значна частина маркетингових підрозділів зайнята пошуком нових покупців і реалізує традиційні методи збутових підрозділів. Рішення завдань з орієнтації підприємств у ринковому середовищі для них представляє швидше додаткову, ніж основну функцію.

Згідно з опитуванням, тільки близько третини підприємств вважають важливим стратегічний маркетинг, тобто розробку і реалізацію якоїсь продуктово-ринкової стратегії. Решта – дотримується думки, що аналіз істотних обставин ринкової поведінки – зайва трата часу і грошей. Той факт, що більшість підприємств більшою чи меншою мірою почали займатися вивченням ринку, говорить про те, що з'являються зрушення в адаптації до ринкових відносин, хоча організація цього вивчення залишає бажати кращого. Незначний відсоток підприємств сегментують ринки за кількома ознаками, докладно і систематично вивчають свої сегменти, точно знають своїх споживачів, їх фінансовий стан, проблеми та структуру потреб. Ще частина підприємств сегментує ринки переважно за територіальною ознакою, знають приблизно платоспроможний попит своїх сегментів, власну частку продажів у кожному сегменті. Третина підприємств має уявлення про попит своєї продукції споживачами. Саме вони вважають стратегічний маркетинг важливим фактором розвитку виробництва і починають уважніше ставитися до проблем споживачів.

Повільно перебудовується сфера науково-дослідної діяльності. Однак багато підприємств не використовують науково-дослідні розробки через низку факторів, особливо під час фінансової кризи. Країни з розвинутою ринковою економікою знайшли вихід із кризового стану, у тому числі шляхом змін у законодавстві, організаційній та фінансовій сферах підприємств, що стимулюють активізацію наукової діяльності. Аналіз такого зарубіжного досвіду та його подальше врахування українськими підприємствами дасть змогу реалізувати конкурентоспроможну продукцію на світовому ринку. Можна виділити декілька груп факторів впливу на науково-дослідну діяльність: економічні, організаційні, законодавчі та соціальні фактори [4].

Як приклад розвитку науково-дослідної діяльності для України варто використати досвід таких розвинених країн, як США та Японія. США є найбільшим імпортером і посідає друге місце у світі за обсягом експорту товарів і послуг. Японія – порівняно невелика, бідна на природні ресурси країна, яка зазнала поразки у Другій світовій війні з вели-

кими втратами, проте посідає перше місце у світі за кількістю патентів на душу населення і вважається передовим виробником сучасної електроніки і робототехніки. Сукупна частка цих країн у світовому валовому продукті становить 30%. Японській моделі менеджменту притаманні: висока якість і низькі витрати, різноманітність моделей продукції та їх характеристик, система бережливого виробництва, ставлення до співробітників як до важливого активу компанії, довічний найм, лідерство на основі консенсусу, міцні зв'язки між компаніями, довгострокові цілі, внутрішня диверсифікація в галузі, що швидко розвивається, тісні взаємовідносини з урядом [5].

Лідерські позиції японських промислових компаній визначаються чинниками науково-дослідної діяльності, до яких належать:

1) розширене фінансування прикладних досліджень і дослідно-конструкторських розробок нових технологій, всебічне заохочення винахідництва та наукової діяльності;

2) оригінальна система виробничого менеджменту й ефективність стилю керівництва, націленого на взаємодію з персоналом усіх рівнів;

3) філософія «Кайдзен» [5].

Головною особливістю управління японських компаній, на відміну від компаній США, є те, що їх мета полягає не в тому, щоб одержати прибуток у максимально короткий термін, а в тому, щоб забезпечити постійне довгострокове зростання [5].

Ринково адаптовані підприємства, що активно досліджують ринок і найціннішим активом вважають зв'язку зі споживачами і постачальниками, повністю змінюють продукцію за період від трьох до п'яти років, нарощують вищими темпами обсяги продажів, ніж інші, і мають більш високу рентабельність продажів. Основна маса підприємств повністю оновлює продукцію не менш, ніж за 10 років. В умовах необхідності глобальних змін структури виробництва і продажів, що обумовлено структурною незбалансованістю вітчизняної економіки, заходи, що проводяться підприємствами, в умовах ринку абсолютної недостатності. Досвід минулих років, надія на інтуїцію, очікування заявок потенційних споживачів мало сприяють успішному бізнесу в динамічно мінливому ринковому середовищі.

Сформована на більшості українських підприємств структура управління неадекватна поточній ситуації і тим змінам, що відбуваються. Основні типові недоліки існуючих організаційних структур, притаманні більшості підприємств:

– надмірна замкнутість структурних підрозділів на перших керівниках і, як наслідок цього, їх перевантаження (неможливість виконувати свої функціональні обов'язки);

– наявність безлічі заступників генерального директора та директорів із розмитими і пересічними діапазонами відповідальності;

– відсутність інформаційної підтримки діяльності підприємства, зокрема комерційної та фінансової діяльності;

– відсутність єдиної служби роботи з персоналом, рознесення даної функції за підрозділами з різними рівнями;

– відсутність або формальна наявність фінансово-економічних підрозділів та посадової особи, повністю відповідальної за результати фінансової діяльності підприємства (фінансовий директор);

– відсутність служби управління змінами, яка визначає в конкретний момент часу орієнтацію організації на вимогу зовнішнього середовища.

Усі перераховані вище фактори призводять до того, що велика частина завдань, у тому числі пошук резервів розвитку, не розв'язуються через те, що або відповідальної особи немає взагалі, або таких осіб дуже багато. На деяких підприємствах структура не формалізована і не оформлена: вона існує у свідомості керівника, але для більшості співробітників залишаються неясними процедури і процеси прийняття рішень.

До чисельних проблем централізованого управління підприємством додалися нові, викликані процесами кризи і трансформацією системи економічних відносин. Аналіз результатів останніх досліджень дає змогу сформулювати основні проблеми, що спостерігаються сьогодні на вітчизняних підприємствах: боротьба за перерозподіл власності; зниження кваліфікації трудових колективів і їх відрив від середнього і вищого ешелону управління підприємствами; орієнтація на вирішення сьогохвилинних завдань, відсутність стратегічного планування й управління; слабка робота маркетингових служб із вивчення кон'юнктури ринку; нестабільність економічної ситуації змінює в практиці управління роль тактичних рішень на шкоду стратегічним, що призводить до досягнення короткострокових цілей; утрата обігових коштів; високий рівень дебіторської та кредиторської заборгованості, більша частина підприємств – збиткові; хронічна затримка у виплаті зарплати; руйнування господарських зв'язків і необов'язковість їх дотримання.

Таким чином, управління на більшості промислових підприємств повністю позбавлене економічного змісту, фінансові результати їх діяльності на поточний період не плануються, їх зв'язок із доходами та витратами не контролюється, отже, відсутня інформаційна база для цілеспрямованого регулювання збуту, виробництва і виробничих витрат. Усі ці проблеми не можуть бути вирішені без значної трансформації системи управління, передусім у розробці та використанні механізмів стратегічного управління.

Рівень управління у вітчизняній промисловості відображає специфіку трансформаційного періоду і не збігається з вимогами, що пред'являються до управління в період стабільного ринкового розвитку економіки. Він сьогодні і не може бути іншим через високу швидкість змін, що відбуваються як у суспільстві, так і у сфері економіки. Більш того, детальний аналіз фінансового обліку конкретних підприємств показує, що проблема не в низькій якості управління, а в тому, що воно часто маскує наявність схем поведінки, які завдають шкоди виробництву. Такі схеми дуже різноманітні за формою, але суть їх одна – перетікання фінансових ресурсів основного виробництва в один або кілька так званих «відстійників» із подальшим перерозподілом цих ресурсів серед зацікавлених осіб. Цей факт свідчить про те, що основною лінією впливу на макроекономічну ситуацію в країні має стати прийняття комплексних заходів, що сприяють зниженню поширеності деструктивних механізмів управління.

Основна маса підприємств вирішує проблеми пошуку резервів для зниження дефіциту оборотних коштів. Традиційно в промисловості ця проблема вирішувалася через залучення додаткових фінансових ресурсів із боку. Однак сьогодні залучення інвесторів стало вельми скрутним через сформовану інвестиційну ситуацію в країні і низьку привабливість основної маси підприємств.

Іншою, поки рідко використовуюною, страте-

гією вирішення проблем пошуку нових можливостей стає пошук фінансових ресурсів від реструктуризації операційної діяльності таким чином, щоб необхідні грошові джерела були отримані без залучення коштів сторонніх кредиторів.

Проблема грошового дефіциту може вирішуватися або шляхом збільшення маси прибутку, або прискоренням оборотності капіталу. Рішення, яке видається багатьом керівникам найбільш простим – збільшення ціни на продукцію, – не дає належного результату. Підприємства, що діють на висококонкурентному ринку, не в змозі істотно підвищити ціну продукції.

Великий резерв підвищення прибутку – зменшення витрат на основні і допоміжні матеріали. Однак, як правило, для цього потрібні значні зміни у виробництві, які також вимагають фінансування. У рамках використовуваних технологій різкого скорочення матеріалоемності домогтися цього не можна. Звичайно, фінансові проблеми підприємств можуть бути вирішені за зниження закупівельних цін на сировину і матеріали. Але воно повинно становити не менше 30–45%. Умовити постачальників на такі знижки в умовах слабкої конкурентної позиції підприємства, мабуть, ще складніше, ніж реалізувати продукцію, яка істотно подорожчала, або спробувати продати її в значно збільшеному обсязі.

Іншим поширеним способом вирішення фінансових проблем стає урізання фонду оплати праці за рахунок зменшення або чисельності зайнятих на виробництві, або ставки їх заробітної плати.

Однак, як показує практика, управлінський персонал без зміни технології управління важко піддається корекції (тих, кого можна було, вже давно звільнили), а число виробничих працівників не повинно бути нижче технологічно зумовленої потреби.

Можливість зниження ставок оплати праці оцінюється керівниками підприємств вельми скромно – не більше 5–7%. Головне ж, що скорочення витрат на оплату праці навіть на 90% не дає змоги вирішити вихідну проблему.

Таким чином, потенціал традиційних заходів із подолання дефіциту грошових коштів є досить обмеженим. Із цього не випливає, що не варто і намагатися знижувати витрати і проводити активну маркетингову політику, що дає змогу краще продавати продукцію. Але необхідно віддавати собі звіт у тому, що кардинально вирішити поставлені перед підприємством проблеми таким шляхом навряд чи вдасться.

Іншою причиною дефіциту грошових коштів є повільний оборот капіталу. Найбільш швидко активи обертаються на підприємствах харчової промисловості. В українській практиці найбільш ефективним стимулом прискорення оплати готової продукції є продумана система знижок. За даними маркетингових досліджень, у харчовій промисловості 10-процентна знижка дає змогу збільшити збут мінімум на 20%.

Проблема дефіциту грошових коштів на підприємствах обумовлена тривалими термінами обігу капіталу, нераціональним управлінням його окремими статтями, а часом – відсутністю будь-якої політики в цьому напрямі. Власні джерела фінансування (чистий прибуток і амортизація) розчиняються в різних статтях оборотних активів, а не йдуть на фінансування програм з оновлення капіталу.

Вдосконалення управління в напрямі впровадження системи стратегічного управління вима-

гає серйозної інтенсифікації діяльності вищого менеджменту підприємств. Підвищення якості управління активами є необхідною, але не достатньою умовою відродження промисловості. Не можна вирішити проблему промислового зростання на зношеному і морально застарілому обладнанні.

Підвищення якості управління на підприємствах є першим непростим, але необхідним і цілком реальним кроком на початку тривалого шляху виведення вітчизняної промисловості зі складного стану. Але, на жаль, вітчизняні економічні інститути поки мало сприяють розвитку високоорганізованого виробництва. Мабуть, основні зміни в економічній політиці – проблема майбутнього.

Основними шляхами подолання кризи в науковій літературі найчастіше визначають [6–12]: банкрутство; залучення інвестицій; реформування і реструктуризацію підприємства; пошук невикористаних внутрішніх резервів на базі розвитку системи управління.

Шлях виходу з кризи через банкрутство – запровадження конкурсного управління чи розпродажу – здавався найбільш ефективним у період інтенсифікації приватизаційних процесів. На 1994–1995 рр. доводиться сплеск дослідницького інтересу до питань банкрутства підприємств. Із міццю банкрутства передбачалося вирішувати багато проблем – від розширки неплатежів до реструктуризації цілих галузей господарства. Однак, як показала господарська практика, цей механізм є вкрай болючим у соціально-економічному плані і часто служить ширмою для переділу власності, аж ніяк не вирішуючи проблему виведення підприємства з кризи.

Другий спосіб виведення підприємства з кризи – це залучення інвестицій. Однак часом не береться до уваги, що інвестиційна привабливість підприємства тісно пов'язана з його фінансовим станом. Інвестиції вкладаються в розвиток підприємства, а не в його поживлення. Залучення інвестицій, як правило, слід проводити або після реструктуризації, або після наведення порядку в обліковій політиці підприємств.

Третій напрям – реформування і реструктуризація – процес більш складний і тривалий, що вимагає значних зусиль і коштів. Це може бути зміна юридичного статусу, продаж або закриття окремих виробництв, перехід на нові види продукції, нові схеми збуту.

Іншим напрямом є вдосконалення існуючої системи управління та пошук внутрішніх резервів. Це найбільш простий і найбільш швидкий шлях фінансової стабілізації підприємства. Як показує практика роботи консалтингових фірм [13; 14], навіть за збереження існуючої структури підприємства можливо збільшити його доходи і рентабельність до 20–30%.

Значна роль сьогодні також відводиться інформаційним технологіям. Вони дають змогу не тільки контролювати численні бізнес-процеси підприємства, а й пов'язати їх в єдину прозору систему, зручну для управління.

Висновки. Узагальнюючи вітчизняний досвід управління на підприємствах, можна зробити низку висновків. По-перше, незважаючи на труднощі і недоліки, працюють механізми державної політики, спрямованої на стабілізацію вітчизняної економіки. Шляхи виведення підприємств із кризи починають підкріплюватися відповідними державними програмами. По-друге, напрацьовано великий досвід законодавчого забезпечення про-

цесів виведення підприємств із кризи. По-третє, відбуваються процеси інтеграції України в міжнародне економічне співтовариство. Під державним контролем знаходяться питання стандартизації бізнес-планів та звітності на базі міжнародних вимог, запровадження міжнародної системи стандартизації бухгалтерського обліку. По-четверте, створюється кадровий резерв професійних антикризових керівників, які володіють навичками роботи в нових умовах і здатні реалізовувати реформаційні проекти на конкретних підприємствах. По-п'яте, у результаті цього процесу виведення підприємства з кризи та пошуку резервів розвитку перетворюється з експертного в технологічний. Це означає, що вітчизняна наука і практика напрацьовують фонд управлінських технологій, що передбачає чіткий, гарантований шлях до досягнення мети. Технології фінансового відновлення підприємств стали розповсюдженими і більш дешевими, ніж експертний консалтинг. По-шосте, директорський корпус приходить до розуміння необхідності перегляду принципів своєї господарської діяльності. Зниження норм прибутку і рентабельності за посередницькими операціями стимулює до розробки наукових основ управління виробництвом у нових умовах. Зростання конкуренції на ринках підштовхує підприємства до вивчення споживчого попиту. По-сьоме, інформаційні технології розвинулися до рівня інструменту виведення підприємства з кризи і його стабілізації. Бухгалтерські системи перестають бути основною ланкою прийняття рішень і відтісняються на другий план інформаційними технологіями, які підтримують усі життєво важливі бізнес-процеси підприємства, даючи змогу контролювати їх за регламентом, документообігом, основними показниками.

Аналіз простору шляхів виходу з кризи дає змогу стверджувати, що сьогодні процеси управління потребують створення нової методологічної бази. Методологія управління, створена в період централізованої економіки, часто не відображає дійсності і не є базою розвитку нових як теоретичних, так і практичних напрямів управління. Сьогодні вітчизняна наука переживає процес накопичення досвіду різних управлінських технологій. Численні дослідження показують неефективність старих підходів, але й з'являються нові, не взаємопов'язані в єдину систему і часто розрізнені. Вони спрямовані на рішення конкретних управлінських завдань і тому не ставлять собі за мету виявлення внутрішньої природи, що відбувається. Необхідно впроваджувати в практику стратегічне управління і планування.

До управління країною прийшла значна маса фахівців із технократичним мисленням, яка сприймає підприємство як об'єкт, що піддається прямому управлінському впливу, не опираючись на знання закономірностей економічних процесів.

Виділені в науковій літературі напрями виходу підприємств із кризи тісно переплітаються, відсутня система пріоритетності. Відмова від старих схем класифікації методів управління призводить до недооцінки нових тенденцій в управлінні. Все це підвищує актуальність перегляду дотеперішніх парадигм управління і побудови нової методології управління підприємствами, що дає змогу: по-перше, описати процес функціонування підприємств через процеси стратегічного управління; по-друге, показати внутрішню природу механізмів стратегічного управління і фактори, що забезпечують активний вплив вищого менеджменту підприємств на поведінку споживачів. Усе це дасть

зможу розширити горизонти передбачення, посилити прагматичність управління в довгостроковій перспективі і тим самим створити передумови для відповідної реакції підприємства на ті зміни, які часто вже не прогнозовані і відбуваються у зовнішньому середовищі: на ринках товарів, послуг і технологій, у науково-технічній, економічній, соціальній і політичній сферах.

Список використаних джерел:

1. Гуженко С.М. Розвиток систем планування в різних економічних системах / С.М. Гуженко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://repo.sau.sumy.ua/bitstream/123456789/1984/1/РОЗВИТОК%20СИСТЕМ%20ПЛАНУВАННЯ.pdf>.
2. Россоха В.В. Особливості становлення приватної власності в Україні / В.В. Россоха, Л.М. Пронько [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_97/25.pdf.
3. Петрицька О.С. Організаційні аспекти маркетингового забезпечення діяльності підприємств легкої промисловості / О.С. Петрицька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuuv.gov.ua/old_jrn/natural/Vnulp/Ekonomika/2010_684/33.pdf.
4. Гвоздю С.Ю. Зарубіжний досвід активізації інноваційної діяльності на підприємствах / С.Ю. Гвоздю // НУ «Львівська політехніка». – Львів, 2011. – С. 130–131.
5. Юринець З.В. Розвиток інноваційної діяльності в Україні та світі / З.В. Юринець, Д.Б. Задорожний, В.В. Звір [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuuv.gov.ua/old_jrn/Chem_Biol/nvnlts/23_10/282_Jur.pdf.
6. Антикризисное управление : [учебник для вузов] / Под ред. Э.М. Короткова. – М. : Инфра-М, 2000. – 432 с.
7. Бовыкин В.И. Новый менеджмент: управление предприятиями на уровне высших стандартов; теория и практика эффективного управления / В.И. Бовыкин. – М. : Экономика, 1997. – 368 с.
8. Бухалков М.И. Внутрифирменное планирование : учебник для вузов / М.И. Бухалков ; 2-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 400 с.
9. Глазьев С. Управление развитием – фактор устойчивого экономического роста / С. Глазьев // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 4. – С. 26–35.
10. Коротков Э.М. Исследование систем управления / Э.М. Коротков. – М. : Дека, 2000. – 288 с.
11. Мартынов Л.М. Методология стратегического управления инновационного развития организаций на основе использования интеллектуальных ресурсов и анфокоммуникационных технологий : [монография] / Л.М. Мартынов. – М. : Гос. ун-т упр., 2002. – 146 с.
12. Морозов Ю.П. Инновационный менеджмент : [учеб. пособие для вузов] / Ю.П. Морозов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 446 с.
13. Захаров В.Я. Стратегическое управление промышленными комплексами : [монография] / В.Я. Захаров. – Н. Новгород : ВВАГС, 2001. – 178 с.
14. Грачев М.В. Суперкадры: управление персоналом и международные корпорации / М.В. Грачев. – М. : Дело ЛТД, 1993. – 208 с.

Кононова А. Е.

Приднепровская государственная академия строительства и архитектуры

СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В УКРАИНЕ

Резюме

Исследованы этапы трансформации экономической системы Украины и тенденции развития стратегического управления. Определены проблемы централизованного управления предприятием. Проанализирована существующая структура управления организационных структур отечественных предприятий.

Ключевые слова: централизованная система управления, приватизация, рыночная экономика, маркетинг, стратегическое управление, банкротство.

Kononova O. E.

Prydniprovsk'ka State Academy of Civil Engineering and Architecture

STATUS AND TRENDS OF STRATEGIC MANAGEMENT IN UKRAINE

Summary

The article investigates the stages of transformation of the economic system in Ukraine and trends in the development of strategic management. Centralized management problems were identified. The existing structure of the organizational structures of management was analyzed.

Keywords: centralized management system, privatization, market economy, marketing, strategic management, bankruptcy.

РОЗДІЛ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 338.49

Іванова Н. В.

Чернігівський національний технологічний університет

ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНУ: МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ТА ПРАКТИЧНА РЕАЛІЗАЦІЯ

У статті розглянуто методологію оцінки сформованості інфраструктури на регіональному рівні. Побудовано послідовність процесу розробки та деталізовано методику оцінки. Запропонована методика оцінки рівня сформованості інфраструктури була апробована шляхом емпіричних досліджень стану інфраструктурної забезпеченості регіонів України. На основі діагностики компонент виробничої інфраструктури окреслено коло проблемних питань та виявлено передумови модернізації інфраструктурного комплексу. **Ключові слова:** інфраструктура, регіон, рівень інфраструктурної забезпеченості, методологія оцінювання, методика оцінки.

Постановка проблеми. Регіональний розвиток в умовах індустріального і постіндустріального суспільства у значній мірі визначається рівнем інфраструктурного забезпечення. Сучасні економічні наукові знання характеризуються значним обсягом напрацювань у сфері методології дослідження інфраструктури. Доробок методичних підходів та методик з урахуванням накопиченого досвіду їх практичного застосування дозволяє визначити причинно-наслідкові зв'язки в існуючому стані інфраструктурної системи і передбачити певні негативні тенденції та попередити руйнівні процеси.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізуючи наукові розробки [1–5], зазначимо, що принципи ідентифікації рівня розвитку інфраструктурного потенціалу та оцінки ступеня забезпеченості регіональної економіки інфраструктурними послугами всебічно висвітлені у працях І.В. Бутирської [1], Б.М. Данилишина [2], О.І. Дація [2], Л.В. Дейнеко [3], М.Х. Корецького [2], Т.В. Пепи [4], А.В. Рибчука [5], М.А. Хвесика [2], Л.Г. Чернюк [4] та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на розмаїття розроблених науково-методологічних підходів до оцінювання рівня розвитку інфраструктури та практик їх успішного впровадження, слід відмітити відсутність відображення в них регіональних особливостей з метою виявлення передумов модернізації інфраструктурного комплексу. На наш погляд, комплексна оцінка сформованості інфраструктури на регіональному рівні повинна мати наступні орієнтири: по-перше, визначити рівень забезпеченості регіональних потреб у інфраструктурному обслуговуванні; по-друге, оцінити внесок у рівень конкурентоспроможності регіону, фактори, що обумовлюють інвестиційну привабливість та умови і пріоритети міжрегіональної співпраці; по-третє, з'ясувати умови і тенденції модернізації інфраструктурного потенціалу з метою інтеграції регіональної та національної господарської системи у світовий і європейський економічний простір на основі інфраструктурної взаємодії.

Метою статті є розробка методологічних підходів оцінювання рівня сформованості інфраструктури на регіональному рівні та апробувати запропоновану методику оцінки шляхом емпіричних досліджень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методологію оцінювання рівня інфраструктурної забезпеченості можна представити у вигляді послідовності етапів, об'єднаних у постановочну, проектно-дослідницьку та реалізаційну стадії (див. рис. 1). На першому етапі теоретико-методологічного обґрунтування оцінювання рівня інфраструктурного забезпечення необхідно визначити основні цілі та завдання дослідження. Другий етап, який також віднесемо до постановочної стадії, у результаті його реалізації детермінується понятійно-термінологічний апарат.

Застосування чітко окресленого дефініційного поля (після уточнення змістовного навантаження його елементів) має бути доцільними та правомірними з точки зору мети дослідження і особливостей функціонування та властивостей самого об'єкта.

Проектно-дослідницька стадія, яка передбачає результатом наукового пошуку формування методики оцінки рівня інфраструктурного забезпечення, починається з аналізу існуючих методичних підходів та методик оцінки з точки зору можливості відображення ними основних характеристик та унікальних властивостей об'єкта дослідження. На четвертому етапі відбувається збір інформації у відповідності до обраного методичного підходу, яка б не тільки відображала особливості інфраструктури як економічної категорії та виду діяльності, але й володіла б характеристиками достовірності, актуальності, релевантності.

Основною метою п'ятого, ідентифікаційного, етапу є окреслення меж досліджуваного об'єкта. На основі системного підходу встановлюються змістовно-структурні ознаки системи інфраструктурного забезпечення регіональних потреб. Здійснюється ідентифікація об'єкту дослідження за допомогою визначення основних характеристик і сукупності явищ, елементарних складових та їх взаємозв'язків і відносин. На даному етапі проводиться не тільки ви členовування інфраструктури як виду економічної діяльності з-поміж інших, але й відбувається групування у підсистеми виявлених елементів регіонального інфраструктурного забезпечення, базуючись на ідентичності типових відмінних ознак.

Шостий етап розробки методології оцінки передбачає визначення сукупності характеристик,

які надають індивідуальності об'єкту дослідження та в подальшому слугуватимуть критеріями при визначенні показників оцінки у розробленій методиці. З огляду на об'єкт нашого дослідження, специфіка інфраструктурного комплексу та закономірності його становлення і розвитку дозволяють здійснити диференціацію за структурно-функціональними та регіональними відмінностями.

На сьомому етапі безпосередньо розроблюється методика оцінки рівня сформованості інфраструктури та її впливу на регіональну господарську систему. На основі загальнонаукових теоретичних та частково емпіричних методів дослідження (індукції, дедукції, системного підходу, формалізації, абстрагування, аналізу і синтезу, систематизації, узагальнення, моделювання тощо) у результаті реалізації даного етапу необхідно отримати систему показників, інтегрованих у комплексну оцінку інфраструктурного забезпечення регіональних потреб.

Розроблена методика оцінки має володіти валідністю, тобто бути придатною до використання з метою оцінювання рівня сформованості інфраструктури на регіональному рівні та її впливу на регіональний розвиток. Також встановлені показники і критерії оцінки мають чітко окреслювати межі досліджуваних властивостей об'єкту, забезпечуючи об'єктивність процесу. На наш погляд, обраний метод також повинен характеризуватись роздільною здатністю, що дозволить при його практичному застосуванні диференцію-

вати регіональні інфраструктурні об'єкти та підсистеми за вимірюваною ознакою за декількома групами (як мінімум – з низьким рівнем вираженості ознаки, середнім та високим). Надійність, об'єктивність та універсальність, які мають бути притаманні методиці оцінки, забезпечать відтворюваність результатів, їх співставність у часовому та просторовому вимірі.

Відповідність методики оцінки даним характеристикам перевіряється на наступному, восьмому, етапі – безпосередньо під час емпіричних досліджень. Шляхом апробації відбувається верифікація відповідності одержаної сукупності прийомів досягненню поставленої мети. На дев'ятому етапі необхідно здійснити уточнення основних положень методики оцінки, що можливо при практичному застосуванні на базі інфраструктурних угруповань регіонального рівня. За потреби результатом апробації може бути коригування встановлених параметрів методології оцінювання інфраструктури.

Проблема методології оцінювання інфраструктурного забезпечення, таким чином, – багатоаспектна, проте первинним виступає питання щодо цілей та завдань дослідження. Сутність мети впливає з визначення поняття «оцінка інфраструктурної забезпеченості» і полягає у ідентифікації позицій інфраструктурної системи у економічному просторі та переслідує декілька завдань:

- вивчення властивостей та стану підсистем інфраструктурного комплексу і умов реалізації інфраструктурних послуг;

- комплексне обґрунтування модернізаційних домінант регіональної стратегії та політики інфраструктурного розвитку економічного простору;

- встановлення параметрів для контролю та регулювання результативності інфраструктурної системи;

- визначення потенційних інтеграційних можливостей регіону на основі інфраструктурної взаємодії.

Узагальнюючи досліджені підходи, сформуємо систему принципів оцінювання інфраструктури, дотримання яких дозволить найбільш повно досягти мету нашого дослідження: системності та комплексності, повноти і збалансованості, достовірності, узгодженості та єдності, адекватності, достатності та оптимальності, ієрархічності, об'єктивності, релевантності.

Важливим при побудові системи оцінки забезпеченості регіональних потреб інфраструктурними послугами є питання вибору підходу, адекватного цілям дослідження. Інфраструктура, виступаючи об'єктом дослідження, є системою зі всіма властивими їй характеристиками: сукупністю складових елементів, складністю та динамічністю їх зв'язків,

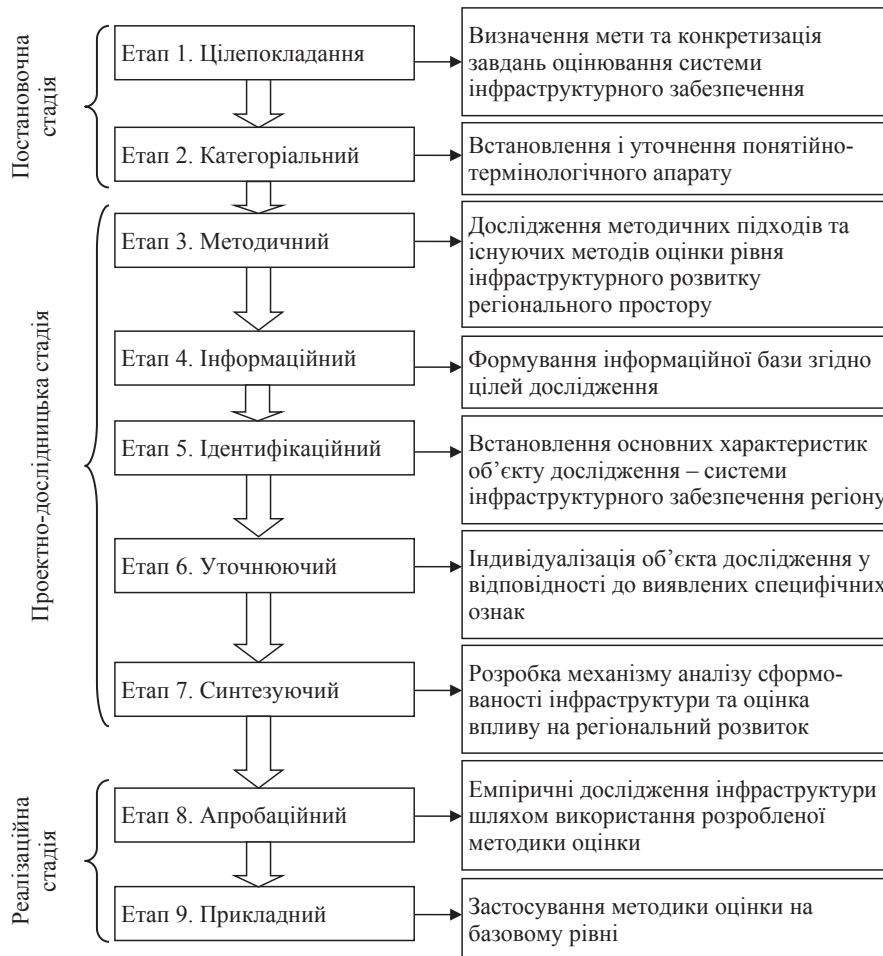


Рис. 1. Послідовність етапів формування методики оцінювання рівня інфраструктурного забезпечення

Джерело: авторська розробка

об'єднаних певною структурою, з притаманними їм функціями.

Нами вивчалися існуючі методичні підходи до оцінювання рівня розвитку інфраструктурного забезпечення та його впливу на регіональний розвиток [1–4], з урахуванням яких розроблена авторська методика даної оцінки. При узагальненні наукових підходів та опрацюванні власних пропозицій ми керувались наступними вихідними положеннями:

– по-перше, при аналізі рівня інфраструктурної забезпеченості необхідно застосовувати таку сукупність інструментів, засобів і методів, які дозволяють оцінити досліджуваний об'єкт не тільки з позиції стану окремих його елементів, функцій та факторів впливу, але й охарактеризувати рівень розвитку об'єкту в цілому;

– по-друге, структура, стан і змістове навантаження інфраструктури не розглядається нами в контексті сталості та статичності. Необхідно враховувати, що об'єктивно обумовленими є зрушення і трансформації системи у відповідності до потреб відтворювального процесу на регіональному, національному та міжнародному рівнях;

– по-третє, результатами проведених аналітичних досліджень мають стати побудова прогностичних моделей розвитку інфраструктурного сектору, що визначають основні напрями його модернізації, та на цій основі визначені пріоритети розвитку інфраструктурного забезпечення, спрямованого на інтеграцію національної інфраструктури у глобальну.

Узагальнення всіх аспектів якості та повноти інфраструктурного обслуговування можливо за рахунок визначення інтегрального показника. Для проведення рейтингового оцінювання інфраструктурного розвитку регіонів було використано розрахунковий алгоритм, запропонований у методичні задекларованій Постановою Кабінету Міністрів України від 21.10.2015 № 856 «Про затвердження Порядку та Методики проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації державної регіональної політики» [6].

Рейтингова оцінка проводиться шляхом порівняння відхилення значень показників за кожним конкретним регіоном від їх найкращих значень за регіонами за відповідний (звітний) період та у результаті здійснюється ранжування регіонів від 1-го до 25-го місця.

Алгоритм інтегрального оцінювання рівня інфраструктурного розвитку регіонів складається з таких етапів:

1) вибір напрямів та показників (індикаторів) оцінювання інфраструктурного розвитку регіонів;

2) стандартизація значень обраних індикаторів по кожному напрямку;

3) визначення інтегральних індексів розвитку в розрізі вибраних напрямів.

Рейтингова оцінка проводиться на основі підрахунку відносних відхилень показників кожного регіону від максимальних та мінімальних значень таких показників інших регіонів за формулою:

$$R_j = \sum_{i=1}^n \frac{x_{\max i} - x_{ij}}{x_{\max i} - x_{\min i}} + \sum_{i=1}^n \frac{x_{ij} - x_{\max i}}{x_{\max i} - x_{\min i}}, \quad (1)$$

де R_j – сума рейтингових оцінок конкретного регіону за кожним з показників, що характеризують окремих напрям діяльності;

x_{ij} – значення i -го показника j -го регіону;

$x_{\max i}$ – максимальне значення i -го показника;

$x_{\min i}$ – мінімальне значення i -го показника.

За результатами розрахунків визначається інтегральна рейтингова оцінка як середнє арифметичне значення суми рейтингових оцінок конкретного регіону за всіма напрямками за формулою:

$$I_j = \frac{\sum_{j=1}^m R_{cpj}}{m}, \quad (2)$$

де I_j – середнє арифметичне суми рейтингів конкретного регіону за всіма напрямками;

m – кількість напрямів, за якими проведено розрахунок.

Ключовим питанням при цьому виступає встановлення переліку показників, за яким буде відбуватися групування у середнє арифметичне з подальшим ранжуванням. Ми пропонуємо діагностувати рівень розвитку виробничої інфраструктури за такими показниками, які відповідають існуючій офіційній статистичній звітності та відображають рівні, аспекти і напрями оцінювання інфраструктурної забезпеченості регіонів:

– обсяг послуг транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності;

– перевезення вантажів автомобільним транспортом;

– щільність автомобільних доріг загального користування з твердим покриттям;

– вантажооборот автомобільного транспорту;

– частка капітальних інвестицій у транспорт, складське господарство, поштову та кур'єрську діяльність;

– відправлення пасажирів автомобільним і залізничним транспортом;

– щільність залізничних колій загального користування за регіонами;

– кількість автозаправних станцій.

Отримані результати аналізу засвідчили наявність значних диспропорцій у рівнях інф-

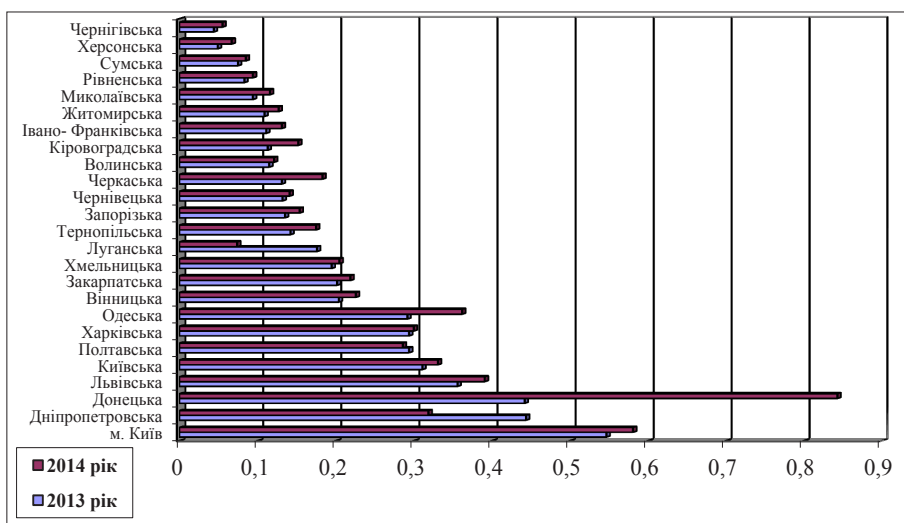


Рис. 2. Рейтингування за інтегральним індексом рівня інфраструктурного забезпечення регіонів України (компонента виробничої інфраструктури) у 2013–2014 рр.

раструктурного забезпечення регіонів України. Диференціація між максимальним і мінімальним значенням цього показника у 2014 році становила 10,5 раза. З рис. 2 і 3 видно, що незмінним лідером є м. Київ. У 2014 році відбувся перерозподіл позицій між п'ятіркою регіонів лідерів. Так, Дніпропетровській області перемістилась на 3-тє місце рейтингу поступившись другою позицією Донецькій області. Одеська область з 8-ї позиції у 2013 році перемістилась на 4-ту, обігнавши Київську та Дніпропетровську області. Львівська область у 2014 році покращила свій рейтинг, перемістившись з 3-тє на 4-тє місце. П'ятірку лідерів два останні роки замикає Київська область. Високі рейтингові позиції регіонів лідерів зберігаються за рахунок високих показників інвестиційної складової та обсягу перевезених вантажів і кількості пасажирів індексу рівня інфраструктурного забезпечення поміж іншими регіонами України.

Незмінними залишають рейтингові позиції Харківської, Вінницької та Закарпатської області, які розділили між собою відповідно 7, 9 та 10 позиції. Втримання досить непоганих позицій у рейтингу цих трьох регіонів зумовлено насамперед хорошим станом щільністю автомобільних доріг на 1 км², кількістю автозаправних станцій, а також високим рівнем вантажо- та пасажирообороту. На 11-му місці і надалі залишається Хмельницька область. Вхідження до 10 регіонів з низьким рівнем інфраструктурного забезпечення області, незважаючи на те, що вона займає 5-тє місце в Україні за обсягами пасажирообороту автобусів, зумовлено також незначними обсягами капіталовкладень у галузь.

У 2014 році суттєво посилили свої рейтингові позиції Івано-Франківська область, а саме на дві позиції (з 19-го на 17-тє місце) за рахунок збільшення вантажообігу і пасажирообороту залізничного та автомобільного транспорту, помінявшись місцями з Волинською областю – з 17 місця на 19 місце. Також Кіровоградська область піднялась на 3 позиції – з 18 на 15 місця. Крім того, підвищився рейтинг також і Миколаївської, Сумської, та Чернівецької (на одну позицію) та Житомирської (на дві позиції) областей. При цьому багато регіонів втратили свої рейтингові позиції. Найбільш відчутно це відбулося в окупованій Луганській області яка у 2014 році опинилася на 23-му місці порівняно з 12-м місцем у 2013 році. Суттєве зниження рейтингової позиції Луганської області зумовлене негативною динамікою всіх показників оцінки рівня інфраструктурного забезпечення.

У 2014 році в п'ятірку регіонів аутсайдерів окрім Луганської, увійшли Сумська, Чернігівська, Херсонська та Рівненська області. Низькі позиції цих регіонів зумовлені погіршенням незначними обсягами вантажо- та пасажирообороту та зменшенням обсягів будівництва інженерних споруд.

Висновки. Отримані результати комплексного оцінювання інфраструктурної забезпеченості окреслили коло проблемних питань у галузі виробничого обслуговування економіки країни.

По-перше, високий рівень морального та фізичного зносу основних засобів інфраструктурних об'єктів є загрозою для стабільного функціонування економіки та для національної безпеки країни в цілому. Наразі рівень амортизованих основних засобів становить від 60, до 80%, залежно від галузі. Значна кількість об'єктів знаходиться в аварійному стані.

По-друге, існуючий стан інфраструктурної системи об'єктивно обумовлює низьку якість інфраструктурних послуг.

По-третє, враховуючи структуру власності в секторі інфраструктури, саме держава сьогодні є основним постачальником відповідних інфраструктурних послуг. Проте сучасна бюджетна політика є неадекватною для задоволення регіональних інфраструктурних потреб та країни в цілому. Практично відсутнє планування інвестицій у довгострокові інфраструктурні проекти внаслідок особливостей формування державного бюджету. Крім того, держава неспроможна фінансово і організаційно на сьогодні виступити одноосібним інвестором масштабних проектів. Водночас у результаті катастрофічного погіршення інвестиційного клімату в країні, негативних структурних зрушень в економіці, виведення іноземного капіталу стає практично неможливим залучення іноземних інвесторів.

По-четверте, перспективи зростання інфраструктурного потенціалу та приведення його до європейських стандартів суттєво ускладнюються політичною та економічною ситуацією в країні, яка склалася, в тому числі, у результаті агресії Російської Федерації та проведення антитерористичної операції. Суттєве зменшення потенціалу виробничої інфраструктури відбулося внаслідок окупації АР Крим та частини території Донецької і Луганської областей, а також військових дій на території останніх. Понесені матеріальні втрати обумовили необхідність не тільки перегляду транспортних потоків та галузевих взаємозв'язків на економічному просторі України, але й розробки стратегії відносин зі зруйнованими і окупованими регіонами та їх відбудови у підконтрольній Україні зоні.

Список використаних джерел:

1. Бутирська І.В. Інфраструктурне забезпечення регіонального розвитку: проблеми та шляхи їх вирішення : [монографія] / І.В. Бутирська. – Чернівці : Книги –ХХІ, 2006. – 238 с.
2. Данилишин Б.М. Оцінка техніко-економічного стану об'єктів інфраструктури та виробничих фондів України : [монографія] / Б.М. Данилишин, М.А. Хвесик, М.Х. Корецький, О.І. Дацій. – Донецьк : Юго-Восток, Лтд, 2008. – 375 с.
3. Дейнеко Л.В. Методичні підходи до обґрунтування оцінки техніко-економічного стану об'єктів інфраструктури продовольчого комплексу / Л.В. Дейнеко, Е.І. Шелудько // Національне господарство України: теорія та практика управління. – 2009. – С. 185–193.
4. Пєпа Т.В. Інфраструктурне забезпечення соціального розвитку регіонів України (методологічно організаційний аспект) : [монографія] / Т.В. Пєпа, Л.Г. Чернюк. – Вінниця, 2015. – 280 с.
5. Рибчук А.В. Методологічні аспекти аналізу виробничої інфраструктури світового господарства / А.В. Рибчук // Збірник наукових праць професорсько-викладацького складу і аспірантів / за ред. Ю.В. Ніколенка. Серія «Теорія мікро-макроекономіки». – К., 2008. – Вип. 30. – С. 145–150.
6. Про затвердження Порядку та Методики проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації державної регіональної політики : Постанова Кабінету Міністрів України від 21.10.2015 № 856 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/856-2015-%D0%BF/paran39#n39>.

Иванова Н. В.

Черниговский национальный технологический университет

ОЦЕНКА УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНА: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И ПРАКТИЧЕСКАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ

Резюме

В статье рассмотрена методология оценки уровня формирования инфраструктуры на региональном уровне. Предложено последовательность процесса разработки и детализировано методику оценки. Разработанная методика оценки уровня формирования инфраструктуры была апробирована путем эмпирических исследований состояния инфраструктурной обеспеченности регионов Украины. На основе диагностики компонент производственной инфраструктуры выявлен круг проблемных вопросов и предпосылки модернизации инфраструктурного комплекса.

Ключевые слова: инфраструктура, регион, уровень инфраструктурной обеспеченности, методология оценки, методика оценки.

Ivanova N. V.

Chernihiv National University of Technology

EVALUATION OF REGIONAL INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT: METHODOLOGICAL ASPECTS AND PRACTICAL IMPLEMENTATION

Summary

The article is devoted to the methodology of the level of infrastructure formation's evaluation at regional level. A chain of developing process has been built and evaluation methodology has been detailed. The proposed method of estimating the level of infrastructure formation was tested by empirical researches of infrastructure security status of Ukrainian regions. Based on diagnostic of production infrastructure components the problems are identified and precondition of modernization in infrastructure complex are found.

Keywords: infrastructure, region, level of infrastructure security, assessment methodology, estimation procedure.

УДК 330.111.4-048.35

Попело О. В.

Чернігівський національний технологічний університет

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РІВНЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ

Запропоновано методику оцінки рівня модернізації продуктивних сил. Розглянуто три складові індекси для визначення рівня модернізації продуктивних сил, серед яких: індекс ресурсного потенціалу, індекс людського потенціалу та індекс екологічного стану навколишнього середовища. Наведено шкалу інтерпретації результатів дослідження за значенням індексу модернізації продуктивних сил регіону.

Ключові слова: регіон, продуктивні сили, модернізація, інновація, людський потенціал.

Постановка проблеми. Сьогодні на тлі політичної напруженості та фінансово-економічної нестабільності важливого значення набуває питання модернізації продуктивних сил. Домінуючими модернізаційними пріоритетами виступають ефективне використання інтелектуального потенціалу, широкомасштабне залучення та освоєння нових технологій, розвиток наукоємних виробництв, активізація інноваційної діяльності, оптимального використання природо-ресурсного потенціалу та екологізації всіх сфер суспільного життя. Методика оцінки рівня модернізації продуктивних сил потребує врахування зазначених показників та необхідність синхронізації дій територіальних органів влади, місцевого самоврядування, інститутів громадського суспільства та бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним і практичним аспектам модернізації продуктивних сил присвятили наукові праці такі вчені, як: О. Амоша, М. Бутко, В. Вакуленко, В. Варнавський, С. Варналій, Б. Винницький, В. Геєць, Б. Данилишин, М. Долішній, С. Дорогунцов, В. Захарченко, С. Іщук, Д. Клиновий,

Е. Лібанова, С. Мочерний, Я. Олійник, Т. Пепа, Л. Федулова, Л. Чернюк, А. Чухно та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на численні дослідження, методичні підходи до оцінки рівня модернізації продуктивних сил потребують подальшого дослідження та аналізу.

Мета статті полягає у дослідженні методичних підходів до оцінки рівня модернізації продуктивних сил.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогоднішні реалії чітко засвідчують, що для України надвелике значення має аксіологія вибору вектора інтеграції, передусім залучення до світових носіїв модерного цивілізованого прогресу, передового досвіду, суголосного з програмами дій реалізації завдань національного відродження і державотворення; приєднання до колективних глобальних систем безпеки задля збереження своєї державної суб'єктності, інноваційного потенціалу та ідентичності титульного народу. Це актуалізує низку імперативів приведення пріоритетів модернізації економіки відповідно до напрямів якісних змін

Иванова Н. В.

Черниговский национальный технологический университет

ОЦЕНКА УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНА: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И ПРАКТИЧЕСКАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ

Резюме

В статье рассмотрена методология оценки уровня формирования инфраструктуры на региональном уровне. Предложено последовательность процесса разработки и детализировано методику оценки. Разработанная методика оценки уровня формирования инфраструктуры была апробирована путем эмпирических исследований состояния инфраструктурной обеспеченности регионов Украины. На основе диагностики компонент производственной инфраструктуры выявлен круг проблемных вопросов и предпосылки модернизации инфраструктурного комплекса.

Ключевые слова: инфраструктура, регион, уровень инфраструктурной обеспеченности, методология оценки, методика оценки.

Ivanova N. V.

Chernihiv National University of Technology

EVALUATION OF REGIONAL INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT: METHODOLOGICAL ASPECTS AND PRACTICAL IMPLEMENTATION

Summary

The article is devoted to the methodology of the level of infrastructure formation's evaluation at regional level. A chain of developing process has been built and evaluation methodology has been detailed. The proposed method of estimating the level of infrastructure formation was tested by empirical researches of infrastructure security status of Ukrainian regions. Based on diagnostic of production infrastructure components the problems are identified and precondition of modernization in infrastructure complex are found.

Keywords: infrastructure, region, level of infrastructure security, assessment methodology, estimation procedure.

УДК 330.111.4-048.35

Попело О. В.

Чернігівський національний технологічний університет

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РІВНЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ

Запропоновано методику оцінки рівня модернізації продуктивних сил. Розглянуто три складові індекси для визначення рівня модернізації продуктивних сил, серед яких: індекс ресурсного потенціалу, індекс людського потенціалу та індекс екологічного стану навколишнього середовища. Наведено шкалу інтерпретації результатів дослідження за значенням індексу модернізації продуктивних сил регіону.

Ключові слова: регіон, продуктивні сили, модернізація, інновація, людський потенціал.

Постановка проблеми. Сьогодні на тлі політичної напруженості та фінансово-економічної нестабільності важливого значення набуває питання модернізації продуктивних сил. Домінуючими модернізаційними пріоритетами виступають ефективне використання інтелектуального потенціалу, широкомасштабне залучення та освоєння нових технологій, розвиток наукомістких виробництв, активізація інноваційної діяльності, оптимального використання природо-ресурсного потенціалу та екологізації всіх сфер суспільного життя. Методика оцінки рівня модернізації продуктивних сил потребує врахування зазначених показників та необхідність синхронізації дій територіальних органів влади, місцевого самоврядування, інститутів громадського суспільства та бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним і практичним аспектам модернізації продуктивних сил присвятили наукові праці такі вчені, як: О. Амоша, М. Бутко, В. Вакуленко, В. Варнавський, С. Варналій, Б. Винницький, В. Геєць, Б. Данилишин, М. Долішній, С. Дорогунцов, В. Захарченко, С. Іщук, Д. Клиновий,

Е. Лібанова, С. Мочерний, Я. Олійник, Т. Пепа, Л. Федулова, Л. Чернюк, А. Чухно та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на численні дослідження, методичні підходи до оцінки рівня модернізації продуктивних сил потребують подальшого дослідження та аналізу.

Мета статті полягає у дослідженні методичних підходів до оцінки рівня модернізації продуктивних сил.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогоднішні реалії чітко засвідчують, що для України надвелике значення має аксіологія вибору вектора інтеграції, передусім залучення до світових носіїв модерного цивілізованого прогресу, передового досвіду, суголосного з програмами дій реалізації завдань національного відродження і державотворення; приєднання до колективних глобальних систем безпеки задля збереження своєї державної суб'єктності, інноваційного потенціалу та ідентичності титульного народу. Це актуалізує низку імперативів приведення пріоритетів модернізації економіки відповідно до напрямів якісних змін

у регіональній структурній політиці на шляху загальноукраїнського прориву [2, с. 6].

Запропонована нами методика визначення рівня модернізації продуктивних сил передбачає такий алгоритм:

1) формування системи індикаторів, що характеризують рівень модернізації продуктивних сил;
2) визначення рівнів розвитку регіонів окремо за індексом ресурсного потенціалу та індексом людського потенціалу за допомогою економіко-математичних методів;

3) визначення експертним шляхом вагових коефіцієнтів для кожної групи індикаторів та розрахунок інтегральних показників рівня розвитку, ранжування регіонів;

4) виділення критеріїв для класифікації та групування регіонів за рівнем модернізації продуктивних сил;

5) визначення регіональних характеристик за рівнем модернізації продуктивних сил кожної групи регіонів;

6) аналіз інтегральних рівнів модернізації продуктивних сил регіонів, виявлення причин відхилень та виокремлення найважливіших проблем кожного регіону;

7) виділення проблемних регіонів та розробка механізмів стимулювання їх розвитку.

Рівень модернізації продуктивних сил пропонуємо визначати за допомогою Індексу модернізації продуктивних сил (ІМПС), складовими частинами якого є: Індекс ресурсного потенціалу (ІРП), Індекс людського потенціалу (ІЛП) та Індекс екологічного стану навколишнього природного середовища (ІЕС) (рис. 1).

Індекс ресурсного потенціалу включатиме такі складники: рівень економічного розвитку – P_{EP} , стан матеріально-енергетичних ресурсів (рівень зносу основних засобів – $P_{ЗОЗ}$), рівень інвестиційної активності – P_{IA} , рівень інноваційної активності – $P_{ІНА}$.

Рівень економічного розвитку розраховуємо, використовуючи такі показники, як: питома вага реалізованої промислової продукції у ВРП у розрахунку на одну особу населення (ІРПП), питома вага виробництва продукції сільського господарства у ВРП у розрахунку на одну особу населення (ІПСГ), питома вага реалізованої інноваційної продукції у ВРП у розрахунку на одну особу населення (ІРІП).

Оскільки зазначені показники мають однакові одиниці вимірювання, розраховуємо інтегральний показник рівня економічного розвитку регіону за формулою, що базується на розрахунку середньої арифметичної:

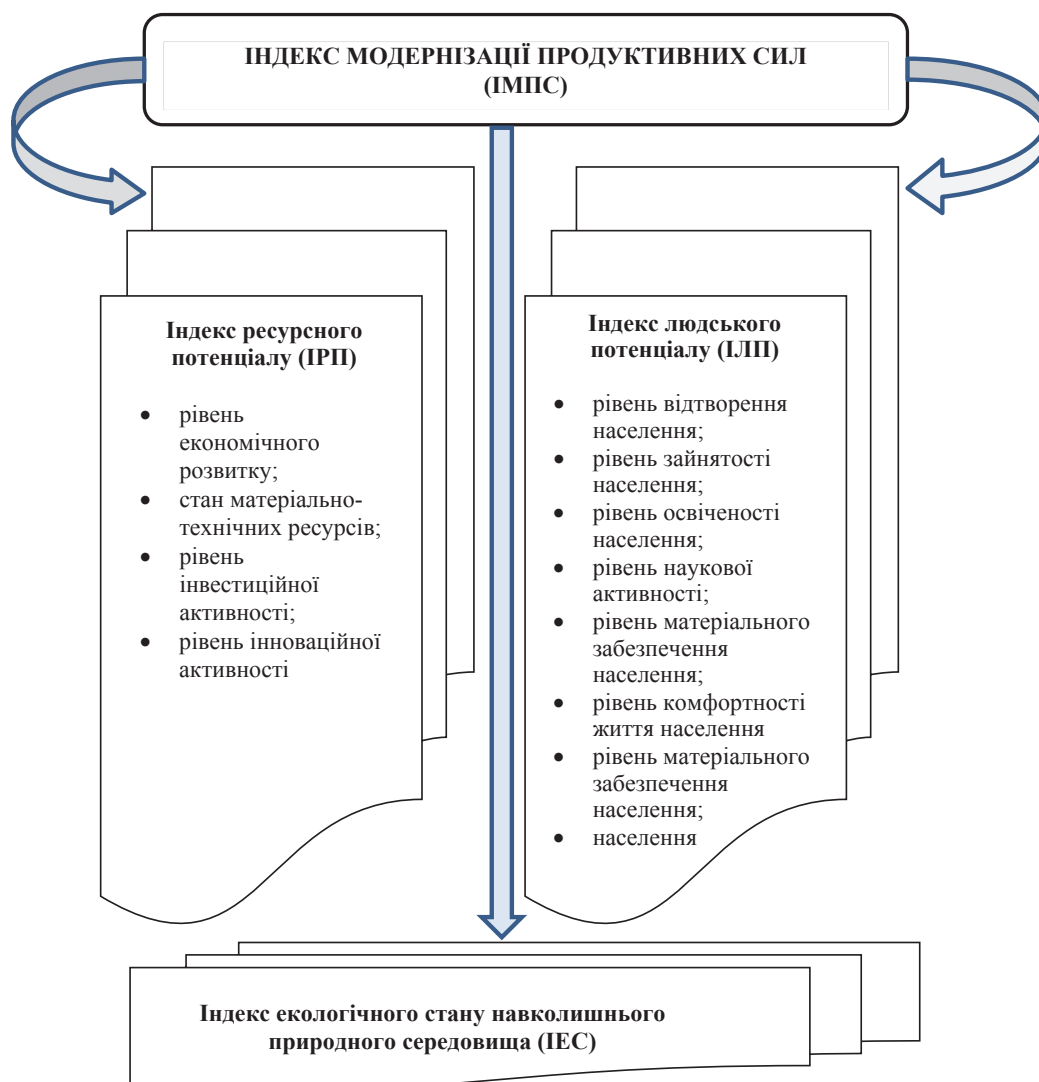


Рис. 1. Складники Індексу модернізації продуктивних сил

$$I_{epj} = \frac{\sum_1^n V_{ij}}{n}, \quad (1)$$

де I_{epj} – інтегральний показник рівня економічного розвитку j -го регіону за визначений період;

V_{ij} – значення i -го показника у j -му регіоні за визначений період;

n – кількість показників.

Рівень економічного розвитку регіону розраховуємо за формулою:

$$P_{epj} = \frac{I_{epj}}{I_{ep\text{сеп}}}, \quad (2)$$

де P_{epj} – рівень економічного розвитку у j -му регіоні за визначений період;

I_{epj} – інтегральний показник рівня економічного розвитку j -го регіону за визначений період;

$I_{ep\text{сеп}}$ – середнє значення інтегрального показника рівня економічного розвитку по країні за визначений період.

Рівень зносу основних засобів визначаємо як відношення показника зносу основних засобів j -го регіону до середнього значення по країні за формулою:

$$P_{зозj} = \frac{I_{зозj}}{I_{зоз\text{сеп}}}, \quad (3)$$

де $P_{зозj}$ – рівень зносу основних засобів у j -му регіоні за визначений період;

$I_{зозj}$ – індекс зносу основних засобів j -го регіону за визначений період;

$I_{зоз\text{сеп}}$ – середнє значення індексу зносу основних засобів по країні за визначений період.

Рівень інвестиційної активності розраховуємо як відношення індексу інвестицій в основний капітал до його середнього значення за формулою:

$$P_{iaj} = \frac{I_{iaj}}{I_{ia\text{сеп}}}, \quad (4)$$

де P_{iaj} – рівень інвестиційної активності у j -му регіоні за визначений період;

I_{iaj} – індекс інвестицій в основний капітал j -го регіону за визначений період;

$I_{ia\text{сеп}}$ – середнє значення Індексу інвестицій в основний капітал по країні за визначений період.

Рівень інноваційної активності розраховуємо, використовуючи такі показники, як частка інноваційно активних підприємств (ІАП) у загальній кількості промислових підприємств та частка реалізованої інноваційної продукції (ІПП) у загальному обсязі реалізації промислової продукції регіону. Оскільки зазначені показники мають різні одиниці вимірювання, необхідно здійснити їх нормування за допомогою формули відносних відхилень від найкращих значень цих показників.

Відносні відхилення за показниками, що визначають рівень інноваційної активності в регіоні, визначимо за формулою:

$$V_{ij} = \frac{X_{ij} - X_{i\text{min}}}{X_{i\text{max}} - X_{i\text{min}}}, \quad (5)$$

де V_{ij} – відносне відхилення за i -м показником у j -му регіоні за визначений період;

X_{ij} – значення i -го показника у j -му регіоні за визначений період;

$X_{i\text{min}}$ – мінімальне значення i -го показника по країні за визначений період;

$X_{i\text{АП max}}$ – максимальне значення i -го показника по країні за визначений період.

Інтегральний показник рівня інноваційної активності регіону розраховуємо за формулою, що базується на розрахунку середньої арифметичної:

$$I_{inaj} = \frac{\sum_1^n V_{ij}}{n}, \quad (6)$$

де I_{inaj} – інтегральний показник рівня інноваційної активності j -го регіону за визначений період;

n – кількість показників, за якими розраховувалось відносне відхилення.

Рівень інноваційної активності регіону розраховуємо за формулою:

$$P_{inaj} = \frac{I_{inaj}}{I_{ina\text{сеп}}}, \quad (7)$$

де P_{inaj} – рівень інноваційної активності у j -му регіоні за визначений період;

I_{inaj} – інтегральний показник рівня інноваційної активності j -го регіону за визначений період;

$I_{ina\text{сеп}}$ – середнє значення інтегрального показника рівня інноваційної активності по країні за визначений період.

Під час визначення інтегральної оцінки по групі ресурсного потенціалу використовуємо вагові коефіцієнти для кожного показника: рівень економічного розвитку – 0,4; рівень зносу основних засобів – 0,2; рівень інвестиційної активності – 0,2; рівень інноваційної активності – 0,2. Формула матиме вигляд:

$$ІРП_j = 0,4 * P_{epj} + 0,2 * P_{зозj} + 0,2 * P_{iaj} + 0,2 * P_{inaj}, \quad (8)$$

Індекс людського потенціалу (ІЛП) включатиме такі складники: рівень відтворення населення ($P_{вн}$), рівень комфортності життя населення ($P_{кжн}$), рівень матеріального забезпечення населення ($P_{мзн}$), рівень зайнятості населення ($P_{зн}$), рівень освіченості населення ($P_{он}$) та рівень наукової активності населення ($P_{рнан}$).

Рівень відтворення населення розраховуємо як відношення Індексу відтворення населення до його середнього значення по країні (базуючись на офіційних даних Держкомстату України). Індекс включає такі показники, як: сумарний коефіцієнт народжуваності; дитяча смертність, %; середня очікувана тривалість життя при народженні, років; імовірність чоловіків дожити від 20 до 65 років; імовірність жінок дожити від 20 до 65 років.

Рівень відтворення населення визначаємо за формулою:

$$P_{внj} = \frac{I_{внj}}{I_{вн\text{сеп}}}, \quad (9)$$

де $P_{внj}$ – рівень відтворення населення у j -му регіоні за визначений період;

$I_{внj}$ – індекс відтворення населення j -го регіону за визначений період;

$I_{вн\text{сеп}}$ – середнє значення індексу відтворення населення по країні за визначений період.

Рівень зайнятості населення розраховуємо як відношення Індексу зайнятості населення до його середнього значення по країні (базуючись на офіційних даних Держкомстату України). Індекс включає такі показники, як: рівень зайнятості населення, %; рівень безробіття, %; частка працівників, які отримують зарплату менше 1,5 прожиткового мінімуму, %; частка працівників, які працюють в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам, %; співвідношення середньої заробітної плати до мінімальної, одиниць; рівень охоплення соціальним страхуванням, %.

Рівень зайнятості населення визначаємо за формулою:

$$P_{знj} = \frac{I_{знj}}{I_{зн\text{сеп}}}, \quad (10)$$

де $P_{знj}$ – рівень зайнятості населення у j -му регіоні за визначений період;

$I_{знj}$ – індекс зайнятості населення j -го регіону за визначений період;

$I_{зн\text{сер}}$ – середнє значення індексу зайнятості населення по країні за визначений період.

Рівень освіченості населення розраховуємо як відношення Індексу освіченості населення до його середнього значення по країні (базуючись на офіційних даних Держкомстату України). Індекс включає такі показники, як: чистий показник охоплення дошкільними навчальними закладами дітей віком 3–5 років, %; охоплення загальною середньою освітою дітей дошкільного віку, %; частка осіб з освітою не нижче рівня «базова вища» серед населення 25 років і старше, %; середня тривалість навчання осіб віком 25 років і старше, років; середній бал за результатами зовнішнього незалежного оцінювання.

Рівень освіченості населення визначаємо за формулою:

$$P_{онj} = \frac{I_{онj}}{I_{он\text{сер}}}, \quad (11)$$

де $P_{онj}$ – рівень освіченості населення у j -му регіоні за визначений період;

$I_{онj}$ – індекс освіченості населення j -го регіону за визначений період;

$I_{он\text{сер}}$ – середнє значення індексу освіченості населення по країні за визначений період.

Рівень наукової активності населення розраховуємо використовуючи такі показники, як: питома вага виконаних наукових та науково-технічних робіт, направлених на створення інновацій у загальному обсязі НДДКР (ІНТР), питома вага закладів, що мають аспірантуру, до загальної кількості ВНЗ (ІА), питома вага закладів, що мають докторантуру, до загальної кількості ВНЗ (ІД), питома вага докторантів у загальній чисельності економічно активного населення (ІДН), питома вага аспірантів у загальній чисельності економічно активного населення (ІАН). Оскільки зазначені показники мають різні одиниці вимірювання, необхідно здійснити їх нормування за допомогою формули відносних відхилень від найкращих значень цих показників.

Відносні відхилення за показниками, що визначають рівень наукової активності населення в регіоні, визначимо за формулою:

$$V_{ij} = \frac{X_{ij} - X_{i\text{min}}}{X_{i\text{max}} - X_{i\text{min}}}, \quad (12)$$

де V_{ij} – відносне відхилення за i -м показником у j -му регіоні за визначений період;

X_{ij} – значення i -го показника у j -му регіоні за визначений період;

$X_{i\text{min}}$ – мінімальне значення i -го показника по країні за визначений період;

$X_{i\text{ап max}}$ – максимальне значення i -го показника по країні за визначений період.

Після чого розраховуємо інтегральний показник рівня наукової активності регіону за формулою, що базується на розрахунку середньої арифметичної:

$$I_{наj} = \frac{\sum_1^n V_{ij}}{n}, \quad (13)$$

де $I_{наj}$ – інтегральний показник рівня наукової активності j -го регіону за визначений період;

n – кількість показників, за якими розраховувалось відносне відхилення.

Рівень наукової активності регіону розраховуємо за формулою:

$$P_{наj} = \frac{I_{наj}}{I_{на\text{сер}}}, \quad (14)$$

де $P_{наj}$ – рівень наукової активності у j -му регіоні за визначений період;

$I_{наj}$ – інтегральний показник рівня наукової активності j -го регіону за визначений період;

$I_{на\text{сер}}$ – середнє значення інтегрального показника рівня наукової активності по країні за визначений період.

Рівень матеріального забезпечення населення розраховуємо як відношення Індексу добробуту населення до його середнього значення по країні (базуючись на офіційних даних Держкомстату України). Індекс включає такі показники, як: рівень бідності за відносним критерієм, %; питома вага домогосподарств, які робили заощадження або купували нерухомість, %; кількість мінімальних продуктових кошиків, які можна придбати за середньодушовий дохід; валовий регіональний дохід (на одну особу); питома вага домогосподарств, які мають усі товари тривалого користування базового набору, %.

Рівень матеріального забезпечення населення визначаємо за формулою:

$$P_{мзнj} = \frac{I_{мзнj}}{I_{мзн\text{сер}}}, \quad (15)$$

де $P_{мзнj}$ – рівень матеріального забезпечення населення у j -му регіоні за визначений період;

$I_{мзнj}$ – індекс матеріального забезпечення населення j -го регіону за визначений період;

$I_{мзн\text{сер}}$ – середнє значення індексу матеріального забезпечення населення по країні за визначений період.

Рівень комфортності життя населення розраховуємо як відношення Індексу комфортності життя населення до його середнього значення по країні (базуючись на офіційних даних Держкомстату України). Індекс включає такі показники, як: забезпеченість житлом у міських поселеннях, кв. м; питома вага квартир, обладнаних централізовано каналізацією та водовідведенням, у сільській місцевості, %; питома вага квартир, обладнаних централізованим газопостачанням або підлоговою електроплитою, у сільській місцевості, %; планова ємність амбулаторно-поліклінічних закладів (на 10 тис. населення); обсяг реалізованих населенню послуг (на одну особу).

Рівень комфортності життя населення визначаємо за формулою:

$$P_{кжнj} = \frac{I_{кжнj}}{I_{кжн\text{сер}}}, \quad (16)$$

де $P_{кжнj}$ – рівень відтворення населення у j -му регіоні за визначений період;

$I_{кжнj}$ – індекс відтворення населення j -го регіону за визначений період;

$I_{кжн\text{сер}}$ – середнє значення індексу відтворення населення по країні за визначений період.

У результаті отримуємо бал кожного регіону по кожному показнику в діапазоні від 0 до 1. Найкращий регіон матиме значення показника 1, найгірший – 0.

Під час визначення інтегральної оцінки по групі людського потенціалу використаємо вагові коефіцієнти для кожного показника: рівень відтворення населення – 0,2; рівень зайнятості населення – 0,2; рівень освіченості населення – 0,2; рівень наукової активності населення – 0,2; рівень матеріального забезпечення населення – 0,1; рівень комфортності життя населення – 0,1. Формула матиме вигляд:

$$ІЛШ_j = 0,2 * P_{ВНj} + 0,2 * P_{ЗНj} + 0,2 * P_{ОНj} + 0,2 * P_{НАj} + 0,1 * P_{МЗНj} + 0,1 * P_{КЖНj} \quad (17)$$

Індекс екологічного стану навколишнього середовища пропонуємо розраховувати як відношення інтегрального показника навколишнього природного середовища (базуючись на офіційних даних Держкомстату України) до його середнього значення по країні. Інтегральний показник ураховує індекси екологічного стану земельних, водних ресурсів та екологічний стан атмосферного повітря. Формула матиме вигляд:

$$ІЕС_j = \frac{I_{інпсj}}{I_{інпс\text{сер}}}, \quad (18)$$

де $ІЕС_j$ – індекс екологічного стану навколишнього середовища j -го регіону за визначений період;

$I_{інпсj}$ – інтегральний показник навколишнього природного середовища j -го регіону за визначений період;

$I_{інпс\text{сер}}$ – середнє значення інтегрального показника навколишнього природного середовища по країні за визначений період.

Для розрахунку сумарного індексу модернізації продуктивних сил регіону необхідно здійснити «згортання» часткових індексів в інтегральний.

Індекс модернізації продуктивних сил регіону розраховується як сума індексів по трьох компонентах. При цьому з метою вирівнювання впливу кожної компоненти на загальний результат використовуємо вагові коефіцієнти по кожній сфері, які визначаються експертним шляхом: для ресурсного потенціалу – 0,5, для людського потенціалу – 0,3, для екологічного стану навколишнього середовища – 0,2. Формула розрахунку Індeksu модернізації продуктивних сил j -того регіону матиме такий вигляд:

$$ІМПС_j = 0,5 * ІРП_j + 0,3 * ІЛШ_j + 0,2 * ІЕС_j. \quad (19)$$

Далі визначаємо середнє значення ІМПС серед регіонів за формулою:

$$I_{імпсj} = \frac{\sum_1^n ІМПС}{n}, \quad (20)$$

де n – кількість регіонів.

Наступним кроком є порівняння ІМПС j -го регіону із середнім по регіонам значенням за формулою:

$$V_j = \frac{ІМПС}{ІМПС_{\text{сер}}}, \quad (21)$$

На підставі отриманих результатів групуємо регіони за рівнями розвитку (табл. 1).

Залежно від розмаху діапазону значень у групах регіонів із низьким та високим рівнями розвитку можуть виділятися регіони-аутсайтери та регіони-лідери, в яких індекс менше 75% або більше 125% від середнього відповідно.

Таблиця 1

Шкала інтерпретації результатів дослідження за значенням ІМПС

Діапазон значень ІМПС, % від середнього в Україні	Якісна оцінка
<75%	Регіони-аутсайтери
≥75% <125%	Помірні регіони
≥125%	Регіони-лідери

У сучасних умовах модернізація економіки в цілому і продуктивних сил зокрема на основі максимального залучення інтелектуального потенціалу, впровадження сучасних технологій та інших типів інновацій, підвищення рівня інвестиційної привабливості, збереження, відновлення і збагачення природо-ресурсного потенціалу стає єдиною можливою шляхом подолання кризи, забезпечення стійкого економічного зростання, покращання якості та рівня життя населення. Врахування запропонованих методологічних засад до процесів модернізації продуктивних сил у контексті сучасної державної регіональної політики сприятиме сталому економічному розвитку країни та забезпечить її процвітання.

Висновки. Визначення рівня модернізації продуктивних сил за допомогою запропонованого Індeksu модернізації продуктивних сил дає змогу проводити методологічно коректні зіставлення рівнів розвитку регіонів на мезорівні як за інтегральним індексом, так і за окремими його складниками, створюючи наукове забезпечення для прийняття управлінських рішень, спрямованих на підвищення рівня модернізації продуктивних сил в умовах реформатування владних повноважень.

Список використаних джерел:

1. Бутко М.П. Інтелектуальний капітал як чинник модернізації регіонального економічного простору : [монографія] / М.П. Бутко, О.В. Попело ; під. заг. наук. кер. д-ра екон. наук, проф. М.П. Бутка. – Ніжин : Аспект-Поліграф, 2014. – 372 с.
2. Вовканич С.Й. Максими суспільних трансформацій і економічних змін у контексті зміцнення національної безпеки України / С.Й. Вовканич // Регіональна економіка. – 2015. – № 3. – С. 5–15.
3. Попело О.В. Інтелектуальний капітал: теоретичний аспект і сучасні тенденції розвитку в Україні / О.В. Попело // Економіка і регіон. – 2015. – № 2. – С. 66–78.
4. Попело О.В. Інтелектуальний ресурс як домінуюча складова інноваційної стратегії розвитку регіонів України / О.В. Попело // Економічний простір регіону в інтеграційній стратегії розвитку : [кол. монографія] ; під. заг. ред. М.П. Бутка. – К. : Кондор, 2016. – С. 290–315.

Попело О. В.

Черниговский национальный технологический университет

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ УРОВНЯ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ

Резюме

Предложена методика оценки уровня модернизации производительных сил. Рассмотрены три составляющие индекса для определения уровня модернизации производительных сил, среди которых: индекс ресурсного потенциала, индекс человеческого потенциала и индекс экологического состояния окружающей среды. Приведена шкала интерпретации результатов исследования по значению индекса модернизации производительных сил региона.

Ключевые слова: регион, производительные силы, модернизация, инновация, человеческий потенциал.

Popelo O. V.

Chernihiv National University of Technology

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF THE PRODUCTIVE FORCES MODERNIZATION LEVEL

Summary

The method of assessing the level of modernization of the productive forces has been proposed. The three component indexes to determine the level of modernization of the productive forces, including: resource potential index, the index of human development index and the ecological environment have been considered. An interpretation of the scale of the survey results on the value of modernization index of the region productive forces has been presented.

Keywords: region, productive forces, modernization, innovation, human potential.

РОЗДІЛ 6

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 314.72

Завадовська Ю. Ю.

Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій імені С. З. Гжицького

ВПЛИВ ФАКТОРА ГЕНДЕРУ НА РЕГУЛЮВАННЯ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ МЕТОДАМИ МІСЦЕВОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Стаття представляє короткий авторський огляд аналізу результатів третього етапу дослідження у 15 місцевих громадах – партнерах проекту «Попередження торгівлі людьми шляхом розвитку соціальної роботи та мобілізації громад, Фаза 2», наукові результати якого ще не публікувалися у наукових виданнях. Проаналізовано рейтинги важливості факторів гендеру щодо ефективності ініціатив громади в якості регуляторів стримування чи підштовхування до міграційної поведінки, зокрема, до трудової та внутрішньої, мятникової міграції. Проаналізовано очікування громади щодо гендерних ролей у ініціативних групах з розвитку, міграції та мігрантів, а також плани мігрантів під кутом зору гендеру, у контексті соціальних ролей та розвитку людського капіталу.

Ключові слова: міграційний рух, рейтинг, спонукальні фактори, обмежуючі фактори, гендерні ролі, соціальне благо.

Постановка проблеми. Одним з проявів структуризації українського суспільства є гендерна нерівність, що нині притаманна всім суспільствам, незалежно від політичного устрою та рівня соціально-економічного розвитку, і проявляється в нерівних можливостях жінок і чоловіків щодо структур влади, сфери освіти та зайнятості, доходу та власності. На рівні місцевих сільських громад ця нерівність набуває дещо згладжених форм, оформлених звичаєвими поведінки, але це не виключає факт недосконалоостей сприйняття гендеру у громадах та його впливу на ефективність діяльності з місцевого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями факторів впливу на міграційну поведінку фактора гендеру в сільських громадах та соціально-економічного територій їх походження займаються дослідницькі центри Міжнародної організації з міграції, Світового банку, Організації з безпеки та співробітництва у Європі, інші спеціалізовані установи ООН. Серед авторів нещодавніх досліджень варто згадати іноземних авторів Kristina M. Zosuls, Cindy Faith Miller, Diane N. Ruble, Carol Lynn Martin та Richard A. Fabes. Серед українських дослідників варто відмітити праці О. Кісь, М. Богачевської-Хом'як, І. Жерьобкіної, Т. Семигіної та інших. На сьогодні не існує цілісної системи показників та індикаторів, що характеризують гендерний дисбаланс в соціально-економічній сфері, залишаються невирішеними проблеми методичного характеру щодо комплексної оцінки гендерної нерівності. Це дослідження виконано з метою надання описової характеристики впливу фактора гендеру на ефективність малих робочих груп, що займаються питаннями попередження торгівлі людьми через місцевий соціально-економічний розвиток у громадах.

Постановка завдання. Дослідження, виконане фахівцями проекту, що був профінансований та впроваджений МОМ та українськими партнерськими організаціями, було покликане визначити характер зв'язку факторів впливу на міграційну поведінку факторів гендеру в сільських громадах.

Додатково дослідження було спрямоване на виділення факторів підштовхування та стримування у міграційній поведінці у партнерських громадах; виділення факторів, що сприяють покращенню ефективності ініціативних груп у зв'язку з контекстами ситуації; а також рекомендацій на довгостроковий період.

Мета дослідження – дослідити вплив фактора гендеру на ефективність змішаних ініціативних груп у сільській місцевості України у контексті попередження нерегульованої міграції через розвиток громади.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення гендерної рівності в Україні неможливе без відповідних змін та доповнень до чинного законодавства [1]. Необхідною умовою реалізації гендерної політики є прийняття закону про державні гарантії рівних прав та можливостей жінок і чоловіків, що свідчитиме про визнання державою актуальності гендерних проблем та реальні наміри і зобов'язання сприяти забезпеченню гендерного паритету в суспільстві. В контексті соціально-економічної ефективності, гендерна нерівність погіршує якість людського потенціалу, погіршує перспективи економічного розвитку [2], а також послаблює систему управління державою. Для виявлення та дослідження гендерних проблем в соціально-економічній сфері на рівні місцевих громад дослідженням проведено аналіз гендерних диспропорцій у групах, зокрема, в сфері економічної активності, диференціації вигод, гендерного дисбалансу у сфері прийняття керівних рішень (рис. 1).

Відомо, що негативний вплив гендерної сегрегації між різними професіями та видами економічної діяльності полягає в зниженні гнучкості ринку праці, обмеженні для окремих працівників, жінок можливостей займатися певними професіями, що зменшує ефективність використання людського потенціалу [3] та сприяє посиленню розшарування населення за рівнем доходу. На рівні сільських громад ми спостерігаємо свого роду компенсаторний механізм, коли саме жінки

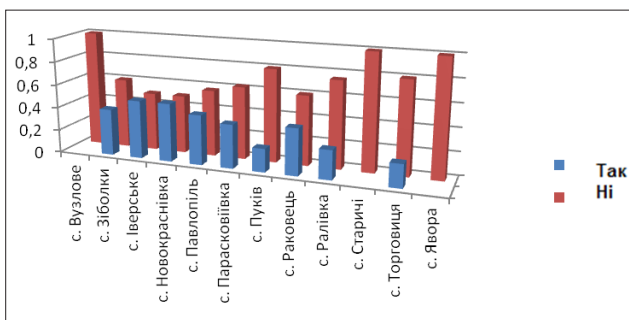


Рис. 1. Розподіл відповідей на запитання: «Чи доводилось жінкам у Вашому проекті виконувати чоловічу роботу?»

приймали рішення на користь соціально-орієнтованих мікропроектів для забезпечення робочими місцями себе та кращої опіки для соціально вразливих верств, у т.ч. дітей. В цілому дослідження показало, що у сільських громадах-партнерах проект створив механізм, де жінка здатна приймати участь у керівних процесах, виявляти ініціативу, має доступ до фінансових та організаційних ресурсів та може створити місцеву соціально-орієнтовану інфраструктуру з метою збереження людських ресурсів громади від розпорошення (рис. 2).

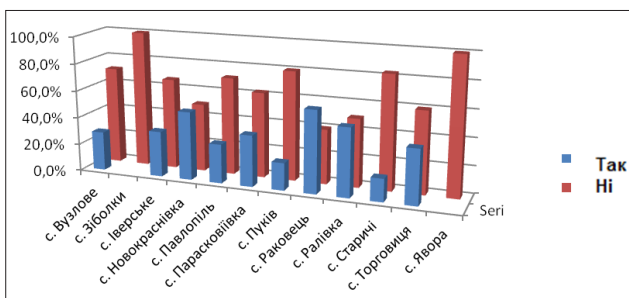


Рис. 2. Розподіл відповідей на запитання: «Чи доводилось чоловікам у Вашому проекті виконувати жіночу роботу?»

Інша широко поширена практика, що заважає жінкам в повній мірі використовувати рівні з чоловіками можливості на ринку праці, – дискримінація, що базується на сімейному стані та родинних обставинах [4]. Оскільки у межах проекту більшість складу ініціативних груп становлять жінки, то саме такий механізм, базований на волевиявленні та ініціативі громад, дозволяє жінкам у вивільнений час займатися організаційною та творчою роботою, у ситуації коли дис-

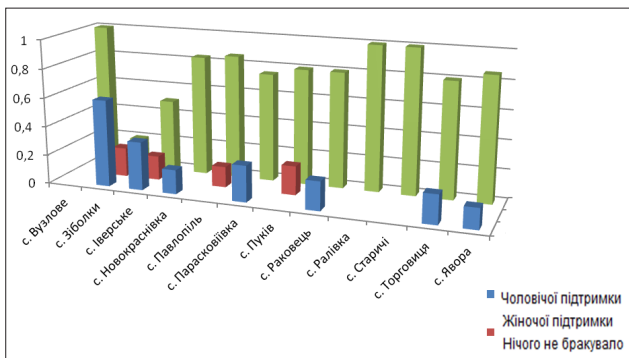


Рис. 3. Розподіл відповідей на запитання: «Чи відчували Ви, що Вашій команді в проекті бракувало (чоловічої підтримки, жіночої підтримки, нічого не бракувало)?»

кримінація на основі сімейного стану та родинних обставин має значно менше шансів на прояв, тому що жіноча частина груп не повинна надовго віддалятися від дітей, господарства та будинку, а має нагоду для діяльності з розвитку на території громади (рис. 3).

Результати фокус-групових обговорень показали неоднозначну картину гендерних стосунків та ролей у складі ініціативних груп. У деяких громадах чоловіки не активно допомагали виконувати ремонтні роботи, а натомість, цю типово чоловічу роботу виконували матері – прямі бенефіціари проекту. В цілому, хоч це і свідчить про використання інструментарію залучення до участі у процесах розвитку громади, але не свідчить на користь потенціалу чоловіків. Разом з цим, учасники груп демонстрували розрив гендерно-базованих стереотипів та прогресивність у мисленні щодо створення рівних шансів у ринковій економіці незалежно від статевої ознаки.

Окремі учасники продемонстрували традиційні уявлення про залучення статей до притаманної їм роботи на основі творчого потягу, а також показали мотиваційний інструмент, використовуваний для отримання вищої віддачі з волонтерських внесків учасників через залучення їх до участі у спільному плануванні та врахуванні думки кожної особи незалежно від гендеру. Інші учасники підкреслювали прагнення групи до гармонії через використання переваг мислення та прийняття рішень чоловіками та жінками, у яких аналітичний апарат діє по різному, але доповнює одне одного. Вони також вказали, що у громадах із вкоріненими гендерними традиціями пріоритетом у створенні робочих місць виступає фактор місцевого походження працюючого (створити роботу для своїх), тоді як гендер не був на першому місці. Було доповнено, що створення робочих місць для жінок слугувало мотиваційним фактором для покращення міграційної ситуації, що вдало поєдналося із природою виконуваного проекту та кращою профпридатністю саме жінок для пропонуваного нових вакансій у ньому (рис. 4).

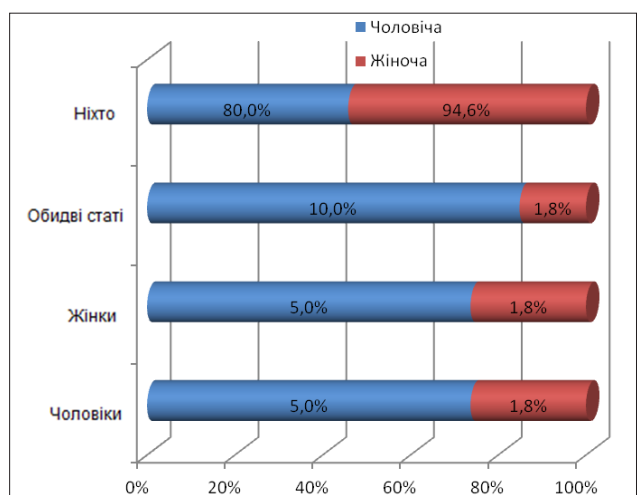


Рис. 4. Розподіл відповідей на запитання: «Чи помічали Ви що складної або відповідальної роботи в межах проекту уникали (чоловіки, жінки, обидві статі, ніхто)?»

В окремих висловлюваннях прослідковується прагнення жінок узяти на себе чоловічу роботу, щоб нарешті завершити та запустити проект в

експлуатацію на фоні падіння сил чи інтересу чоловічої частини групи. Таким чином, можна рекомендувати посилювати групи вмотивованими чоловіками, які здатні вчасно завершувати розпочаті справи. У групах також існує більш збалансований підхід, який відводить жінкам більш відповідальну роботу, яку, втім, не всі чоловіки у групі вважають достойною та самі схильні до типової чоловічої роботи. Також підкреслюється, що, хоч чоловіки і відіграли ключову організаційну роль у даному проекті, але мотиватором до дій виступили жінки.

В успішних групах рішення обговорювалися, планувалися та приймалися спільно, де учасники або не ставили гендер у пріоритет, або їм доводилося рахуватися із статевою ознакою інших учасників. Також в групах обговорювалися можливі проблеми невідповідності балансу статей чи функцій в громаді і чи вони могли зумовити неможливість вирішення якогось питання. В успішних групах виважено ставляться до питань статевого балансу у громаді, і хоча може бути, що чоловіки створили даний проект, але вигодоотримувачами стали члени громади, незалежно від статі.

У багатьох громадах спостерігається вимушене зміщення статевого балансу в бік жінок, що виконують функції чоловіків у періоди, коли чоловіки заробляють кошти і часто не знаходяться на території села вдень. Таким чином, зміщення гендерного балансу в бік типових функцій могло би стати позитивним результатом рівня довгострокового впливу у проекті, який займається врегулюванням міграційної ситуації. Таким чином, чоловіки могли би брати більшу участь у житті громади та робити свою роботу, якби вони мали робочі місця у громаді, а не в іншому населеному пункті. Водночас, це не спонукало би жінок до домінування у проектах і до узяття на себе типово чоловічої роботи. У таких громадах поширений традиційний підхід, згідно якого ризикована, відповідальна робота у сфері будівництва типово виконувалася чоловіками та вони загалом демонструють до неї і більшу схильність, і в цілому більший досвід (рис. 5).

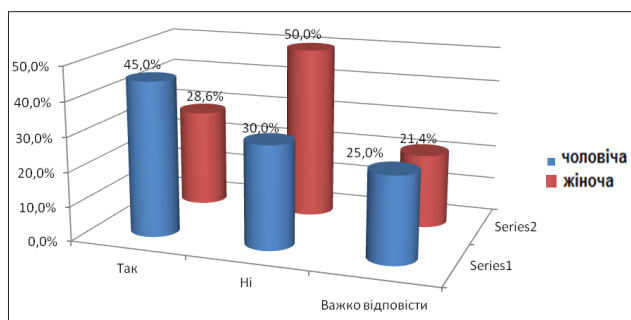


Рис. 5. Розподіл відповідей на запитання: «Чи траплялись такі ситуації під час конфліктів/суперечок у проекті, коли чоловіки мали іншу позицію, ніж жінки?»

У громаді, де домінує жіноча частина населення, жінки створюють робочі місця для жінок з огляду на необхідність підтримати свою стать, надавши у громаді нову стабільно оплачувану бюджетну вакансію, тоді як чоловіки традиційно сприймаються як такі, що здобувають кошти інших місць, поза межами громади. Разом з тим, виявлено небезпечну тенденцію – ухиляння чоловіків від справ розвитку громади через зайнятість

чи прагнення більших прибутків, в т.ч. через міграцію, тоді як громадські справи життя та розвитку населеного пункту чи соціальної групи посилено вирішуються жіночою частиною громади. Знову ж, виявлено, що трудова міграція чоловіків змусила жінок займатися не притаманними їм функціями. Хоча це дозволило їм розвинути свої приховані якості у сфері організації та управління, але також змусило виконувати часом важку, типово чоловічу роботу, і в цій ситуації трудові мігранти-чоловіки, повернувшись додому, спостерігають, що за них всі питання вже вирішуються, і тоді вони займають більш пасивну суспільну позицію та формують свою життєву функцію як заробляння коштів за межами громади, не приділяючи належної уваги іншим справам та людям удома.

Існує тип громад, який апелює до сімей як кінцевих бенефіціарів незалежно від статі. Конфліктів з гендерних питань в таких громадах не виникало. Це мотивується тим, що чоловіки мають досвід у будівництві, монтажних роботах, а жінки мають організаторські питання, навички з дизайну, озеленення, тому роботи відразу були поділені. На думку таких груп, продуктами проекту будуть користуватись сім'ї. Безпосередньо робочі місця отримали жінки, а для чоловіків у проекті була можливість створення робочого місця на базі проекту.

Опитування ініціативних груп у ширшому колі громад-партнерів засвідчило ситуацію доволі значних перекосів у гендерних ролях в окремих громадах Донецької області, де помітно більшою була частка відповідей про те, що жінкам доводилося виконувати чоловічу роботу, разом з цим надалі можна побачити, що у всіх цих громадах існувала частка членів групи чоловічої статі, які не були згодні з позицією жінок щодо виконання проектів. В низці громад Львівської області, де більш сильний традиційний розподіл ролей та де фінансовий стан господарств дозволяє це, не було випадків, щоб жінки виконували чоловічу роботу, тобто рольовий функціональний гендерний баланс у командах був в нормі (рис. 6).

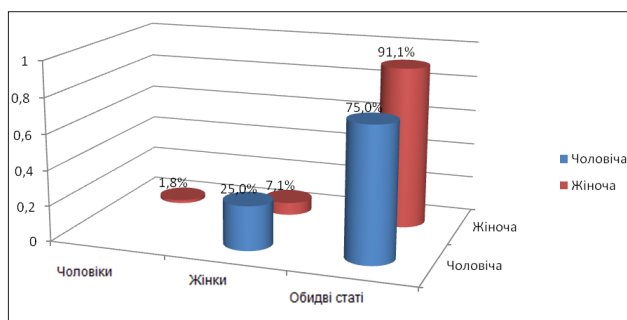


Рис. 6. Розподіл відповідей на запитання: «Хто отримав більше користі від проекту – як ті, хто отримав роботу, так і ті, хто отримує послуги від проекту?»

У середньому більше жінок у вибірці в цілому вважають, що жінки часом виконували чоловічу роботу, тоді як частка чоловіків, які так вважають, є меншою. Це може означати прагнення жінок до того, щоб чоловіки у групі брали на себе відповідальність за типово чоловічу роботу, залишивши жіночій частині групи їхні типові функції. Отже, в цілому ми можемо спостерігати легку тенденцію до ініціативності саме жінок у групах

та часом – узяття ними на себе чоловічої роботи, не замотивувавши чоловічу частину до виконання властивих їм функцій. Однак в цілому, не можна стверджувати про масовість такого явища, тобто в основному ролі біли поділені згідно типових функцій того чи іншого гендеру.

Деяко дивно, що показники дисбалансу функцій залежно від гендеру є також високими у частині громад Донеччини, а також, частково, у Львівській та Івано-Франківській області, де проекти носили соціально-освітній характер і тому ними могли б тією чи іншою мірою займатися саме жінки. Тут ми спостерігаємо легку тенденцію до узяття на себе чоловіками жіночої роботи – в цілому більшою мірою, аніж узяття на себе жінками чоловічої роботи. Це в цілому може вказувати на схильність чоловіків, навіть у активній частині громади, до вивчення та практикування жіночих моделей поведінки, та вимушену, частково, схильність жінок до переймання чоловічих функцій.

У середньому більше чоловіків, аніж жінок, вважають, що чоловіки мали у проектах виконувати жіночу роботу. Це може означати і те, що жінки не прагнули виконання своїх типових функцій, але заходили у чоловічу «функціональну зону» відповідальності – з цікавості, з небажання традиційної реалізації або через брак чоловічої частини у ініціативних групах (рис. 7).

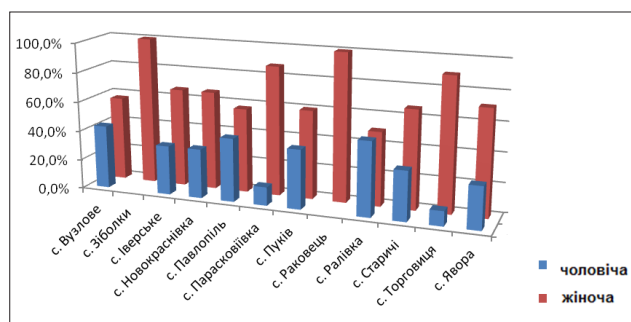


Рис. 7. Розподіл відповідей на запитання: «Стать респондентів»

Відзначимо, що лише у деяких громадах існує твердження про те, що жіночої підтримки бракувало в процесі реалізації мікропроектів, – навпаки, в основному жінки доволі активно залучалися до виконання проектів на різних рівнях участі у ініціативних групах. Водночас чоловічої підтримки бракувало у більшій кількості громад та про це існує більша кількість свідчень. Переважно жіноча частина опитаних визначає, що у проектах бракувало чоловічої підтримки, тоді як чоловіча частина переважно відзначає, що не бракувало нічого. Частково це свідчить про не цілком активну позицію чоловіків у проектах в окремих громадах та деяке зміщення у бік домінування жіночої частини громади у організації малих ініціатив та розподілі ролей.

У частині громад Донеччини обидві статі активно уникали складної та відповідальної роботи в рамках проекту, і це може бути пов'язано зі способом управління місцевими проектами та із виключною ситуацією щодо безпеки життєдіяльності. У с. Вузлове природа проекту зумовила те, що у ініціативній групі працювали в основному чоловіки і отже, роботи часом уникали також вони. В цілому понад 75% громад не спостерігається гендерно-розділеної мотивації щодо якості

організації та виконання робіт в рамках малих ініціатив проекту.

Жінки у вибірці більшою мірою схильні до визнання спільної якісної роботи, відсутності ліноців та намагаються не акцентувати на наявності гендерно-розділеної мотивації щодо якості організації та виконання робіт – мовляв, у їхній громаді нема різниці між чоловіками та жінками та у роботі всі рівні, і всі переважно активно та якісно працюють. Чоловіча частина опитаних більшою мірою схильна «загострювати кути» щодо власних позицій у питанні як сумлінності виконання робіт обома статями, так і конкретно внеску чоловіків та жінок у неналежний менеджмент проекту. Отже, саме чоловіча частина у даній вибірці видається індикатором гендерно-розділених показників ефективності ініціативних груп, хоча вони і схильні місцями перебільшувати.

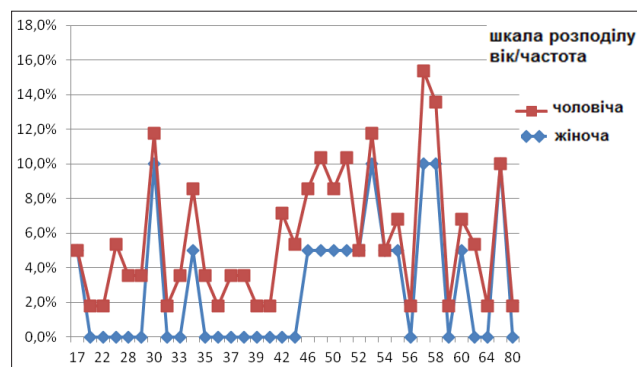


Рис. 8. Гендерно дисагредований вік респондентів

У дослідженні виділяються більш та менш «гендерно згуртовані» громади – у деяких відповіді «так» (погодження із різницями позицій залежно від гендеру) переважають на відповідями «ні» (ствердження уніфікованості позицій групи щодо виконання проекту за гендерною ознакою). Суттєва частка варіантів «важко відповісти» свідчить або про небажання викривати справжній стан справ щодо гендерно-базованих суперечок у групі, або про небажання чи неможливість об'єктивного судження через відсутність значної кількості ситуацій таких обговорень у групі. Таким чином, у частині груп ключові питання могли вирішуватися обмеженим колом керуючих осіб, де гендер як фактор не був пріоритетним.

У разі більш масового процесу прийняття рішень (і про це свідчать результати фокус-групових обговорень) інколи відбувалися суперечки між чоловічою та жіночою частинами.

Висновки. Чоловіча частина більшою мірою висловила думку про не погодження позицій за гендерною ознакою під час реалізації проектів, а жіноча частина своїми відповідями показала прагнення конформізму, тобто у розумінні жіночої частини проекти виконувалися більшою мірою гендерно-узгоджено, ніж на думку чоловічої частини. Це може означати, поміж іншим, що підходить до виконання проектів та прийняття рішень у статей відрізняються, а також те, що проектами керували в основному жінки. Водночас (і це видно за свідченнями учасників ініціативних груп), часто учасники будували роботу проекту на основі розриву традиційних гендерних шаблонів про професію, але із прагненням взаємного доповнення та гармонії у складі особливо успішних колективів.

Позиція опитаних схиляється до того, що обидві статі мають вигоду від реалізації проектів, хоча у громадах, де конформізм у прийнятті рішень був вищим за гендерною ознакою, також присутні показники відповідей про те, що жінки отримали більшу користь від реалізації проектів. Відповіді с. Вузлове – єдині, де чоловіки, на думку опитаних, отримали більшу користь від проекту (і це не дивно у випадку проекту кооперативу з переробки зернових), і у цьому ж населеному пункті відповідь на питання щодо різниці позицій чоловіків та жінок – дані чітко на користь відмінної позиції чоловіків від жінок – може, просто тому, що жінки у цій групі складають меншість.

Чоловіки більшою мірою показують окремішність своїх позицій від жіночих. Зокрема, 25% опитаних чоловічої статі вказали, що жінки отримали більше користі від проектів (як в ролі виконавців, так і бенефіціарів), тоді як лише 1,8% жінок вказали, що більше користі від проектів отримали чоловіки. Можливо, такі відповіді частково виправдані через соціальний характер більшості малих проектів. Опитані переважно сприймають проект як такий, що приносить користь обом статям, однак навіть у окремих «гендерно-дисагредованих» відповідях відчувається соціальний характер проектів із перевагою для жінок, хоча частка таких відповідей складає не більше ніж 12%. Основним акцентом таких відповідей є створення робочих місць саме для жінок та створення інфраструктури для мам з маленькими дітьми (що в прин-

ципі є природною потребою та узгоджується із завданнями проекту щодо попередження торгівлі людьми, де збереження сімей та піклування про ментальні установки молодшого покоління стали одними з ключових факторів успіху). Це непрямо видно із інших результатів роботи з групами, що в цілому створення бюджетного робочого місця переважно означало забезпечення саме жінки стабільно оплачуваною роботою. Таким чином, можна припустити, що у більшості ініціативних груп, де більшість складала жінки, вони ж забезпечили для своєї статі робочі місця, оплачувані з бюджетів вищого рівня. Щодо бізнес-орієнтованих проектів варто відмітити, що вони більшою мірою залучають обидві статі до прибуткової діяльності, або, якщо у групі в основному чоловіки, то вони більшою мірою схильні до ризику та асоційованого шансу на більший прибуток і соціальний успіх.

В усіх випадках жінки переважають у складі опитаних – членів та активістів ініціативних груп, користувачів малих проектів у громадах. Це явище ілюструє початкові умови гендерного складу респондентів, що зумовлене природою більшості завдань, які виконувалися проектом, та ситуацією у громадах щодо вільного часу та рівня ініціативності членів груп. При цьому жінки були представлені у віковому розподілі більш рівномірно, здебільшого по 1 особі на кожен вік, тоді як чоловіки представлені групами по декілька процентів, а у багатьох вимірах віку їхня присутність мінімальна.

Список використаних джерел:

1. Гендерна статистика для моніторингу досягнення рівності жінок і чоловіків. Україна; Кабінет Міністрів України, Державний комітет статистики України, Проект “Сприяння гендерній рівності” ПРООН, Київ.
2. Звіт про проведення дослідження «Дослідження гендерних особливостей ефективності роботи ініціативних груп проекту» : робочі матеріали проекту «Попередження торгівлі людьми шляхом розвитку соціальної роботи та мобілізації громад Фаза 2 2012–2015». – Міжнародна організація з міграції, 2015.
3. Migration and Development Brief, Issue 24 // The World Bank. Migration and Remittances Team, Development Prospects Group. – April. – 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1288990760745/MigrationandDevelopmentBrief24.pdf>.
4. MPI Fact Sheet. – October. – 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://migrationpolicy.org/programs/migrants-migration-and-development>.

Завадовська Ю. Ю.

Львовский национальный университет ветеринарной медицины и биотехнологий имени С. З. Гжицкого

ВЛИЯНИЕ ФАКТОРА ГЕНДЕРА НА РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ МЕТОДАМИ МЕСТНОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Резюме

Статья представляет краткий авторский обзор анализа результатов третьего этапа исследования в 15 местных общинах - партнерах проекта «Предупреждение торговли людьми путем развития социальной работы и мобилизации общин, Фаза 2», научные результаты которого еще не публиковались в научных изданиях. Проанализированы рейтинги важности факторов гендера относительно инициатив общины в качестве регуляторов сдерживания или подталкивания к миграционному поведению, в частности, в трудовой и внутренней, маятниковой миграции. Проанализированы ожидания сообщества относительно гендерных ролей в инициативах по развитию, миграции и мигрантов, а также планы мигрантов под углом зрения гендера в контексте социальных ролей и развития человеческого капитала.

Ключевые слова: миграционное движение, рейтинг, побудительные факторы, ограничивающие факторы, гендерные роли, социальное благо.

Zavadovska Y. Y.

Lviv National University of Veterinary Medicine and Biotechnologies named after S.Z. Gzhytskyi

INFLUENCE OF GENDER FACTOR ON REGULATION OF WORK MIGRATION BY METHODS OF LOCAL SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

Summary

The paper presents a brief overview of the author's analysis of results of the second phase of the investigation in 15 local communities – partners of the project "Prevention of Human Trafficking through Social Work and Community Mobilization, Phase 2," the scientific results of which have not yet been published in scientific journals. Ratings of gender importance in community initiatives as regulators to push or curb migration behaviour, particularly for labour and internal circular migration, have been analyzed. Community expectations have been analyzed towards gender roles in initiatives of development, migration and migrants, and plans of migrants studied from the gender viewpoint in the context of social roles and human capital development.

Keywords: migration, rating, pushing factors, limiting factors, gender roles, social good.

УДК 331.522

Мартинова Л. Б.

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Розглянуто принципи й критерії формування системи показників оцінювання конкурентоспроможності людського потенціалу. Запропоновано використання окремих складників глобальних індексів для аналізу розвитку людського потенціалу на міжнародному рівні. Визначено класифікацію показників оцінювання рівня конкурентоспроможності людського потенціалу.

Ключові слова: людський потенціал, показники розвитку людського потенціалу, конкурентоспроможність людського потенціалу.

Постановка проблеми. Забезпечення конкурентоспроможності людського потенціалу є головним напрямом економічної модернізації України, що має бути всеосяжним, комплексним та системним. Конкурентоспроможність людського потенціалу має динамічну природу і тому потребує постійного оцінювання рівня розвитку її складників, моніторингу показників, що характеризують компоненти людського потенціалу та дослідження джерел формування його конкурентних переваг. Зважаючи на це, під час розробки методології оцінювання конкурентоспроможності людського потенціалу необхідно дотримуватись вимог наукової обґрунтованості та комплексності дослідження, це передбачає використання як загальнонаукових, так і спеціальних методів, підходів та принципів наукового вивчення. Наукова обґрунтованість має забезпечуватись протягом повного циклу дослідження людського потенціалу (далі – ЛП): від виділення його складників, відбору необхідних індикаторів для рейтингової оцінки рівня розвитку ЛП тощо до обчислення інтегральних показників розвитку складових ЛП, визначення їх факторного впливу та активізації їх як конкурентних переваг для ефективного підвищення конкурентоспроможності людського потенціалу України до рівня країн ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у формування системи показників для оцінювання розвитку людського потенціалу зробили українські вчені Н. Андрусевич, Л. Безтелесна, В. Близнюк, В. Гець, О. Грішнова, Е. Лібанова, О. Макарова, Л. Михайлова, І. Петрова, О. Стефа-

нишин, а також закордонні науковці Б. Баласс, Х. Кремер, Р. Купер, К. Макконнелл, В. Молле, Л. Ліндберг, Г. Павельциг, Е. Хаас, Ф. Шміттер.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні відсутність у достатньому обсязі (з точки зору однорідності та порівнянності фактологічних показників) даних національної, європейської та міжнародної статистичних служб значно ускладнює отримання об'єктивних та якісних результатів дослідження. Тому необхідно зосереджувати увагу на показниках, що найбільш повно характеризують рівень розвитку складників людського потенціалу та є доступними протягом тривалого періоду.

Метою статті є розгляд головних напрямів формування системи показників оцінювання конкурентоспроможності людського потенціалу відповідно до критеріїв його підвищення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ґрунтуючись на визначенні теоретико-концептуальних засад формування конкурентоспроможності людського потенціалу, враховуючи необхідність комплексного поєднання соціального та інструментального напрямів уявлень про людину, тобто як створення умов для всебічного розвитку людини та використання нею своїх можливостей, так і отримання позитивних економічних ефектів підвищення та реалізації людського потенціалу для національної економіки, необхідно виділити критерії відбору показників конкурентоспроможності людського потенціалу, які відповідають основним складникам людського розвитку, визначеним Програмою розвитку ООН (ПРООН) (див. рис. 1) [1].

Zavadovska Y. Y.

Lviv National University of Veterinary Medicine and Biotechnologies named after S.Z. Gzhytskyi

INFLUENCE OF GENDER FACTOR ON REGULATION OF WORK MIGRATION BY METHODS OF LOCAL SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

Summary

The paper presents a brief overview of the author's analysis of results of the second phase of the investigation in 15 local communities – partners of the project "Prevention of Human Trafficking through Social Work and Community Mobilization, Phase 2," the scientific results of which have not yet been published in scientific journals. Ratings of gender importance in community initiatives as regulators to push or curb migration behaviour, particularly for labour and internal circular migration, have been analyzed. Community expectations have been analyzed towards gender roles in initiatives of development, migration and migrants, and plans of migrants studied from the gender viewpoint in the context of social roles and human capital development.

Keywords: migration, rating, pushing factors, limiting factors, gender roles, social good.

УДК 331.522

Мартинова Л. Б.

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Розглянуто принципи й критерії формування системи показників оцінювання конкурентоспроможності людського потенціалу. Запропоновано використання окремих складників глобальних індексів для аналізу розвитку людського потенціалу на міжнародному рівні. Визначено класифікацію показників оцінювання рівня конкурентоспроможності людського потенціалу.

Ключові слова: людський потенціал, показники розвитку людського потенціалу, конкурентоспроможність людського потенціалу.

Постановка проблеми. Забезпечення конкурентоспроможності людського потенціалу є головним напрямом економічної модернізації України, що має бути всеосяжним, комплексним та системним. Конкурентоспроможність людського потенціалу має динамічну природу і тому потребує постійного оцінювання рівня розвитку її складників, моніторингу показників, що характеризують компоненти людського потенціалу та дослідження джерел формування його конкурентних переваг. Зважаючи на це, під час розробки методології оцінювання конкурентоспроможності людського потенціалу необхідно дотримуватись вимог наукової обґрунтованості та комплексності дослідження, це передбачає використання як загальнонаукових, так і спеціальних методів, підходів та принципів наукового вивчення. Наукова обґрунтованість має забезпечуватись протягом повного циклу дослідження людського потенціалу (далі – ЛП): від виділення його складників, відбору необхідних індикаторів для рейтингової оцінки рівня розвитку ЛП тощо до обчислення інтегральних показників розвитку складових ЛП, визначення їх факторного впливу та активізації їх як конкурентних переваг для ефективного підвищення конкурентоспроможності людського потенціалу України до рівня країн ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у формування системи показників для оцінювання розвитку людського потенціалу зробили українські вчені Н. Андрусевич, Л. Безтелесна, В. Близнюк, В. Гець, О. Грішнова, Е. Лібанова, О. Макарова, Л. Михайлова, І. Петрова, О. Стефа-

нишин, а також закордонні науковці Б. Баласс, Х. Кремер, Р. Купер, К. Макконнелл, В. Молле, Л. Ліндберг, Г. Павельциг, Е. Хаас, Ф. Шміттер.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні відсутність у достатньому обсязі (з точки зору однорідності та порівнянності фактологічних показників) даних національної, європейської та міжнародної статистичних служб значно ускладнює отримання об'єктивних та якісних результатів дослідження. Тому необхідно зосереджувати увагу на показниках, що найбільш повно характеризують рівень розвитку складників людського потенціалу та є доступними протягом тривалого періоду.

Метою статті є розгляд головних напрямів формування системи показників оцінювання конкурентоспроможності людського потенціалу відповідно до критеріїв його підвищення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ґрунтуючись на визначенні теоретико-концептуальних засад формування конкурентоспроможності людського потенціалу, враховуючи необхідність комплексного поєднання соціального та інструментального напрямів уявлень про людину, тобто як створення умов для всебічного розвитку людини та використання нею своїх можливостей, так і отримання позитивних економічних ефектів підвищення та реалізації людського потенціалу для національної економіки, необхідно виділити критерії відбору показників конкурентоспроможності людського потенціалу, які відповідають основним складникам людського розвитку, визначеним Програмою розвитку ООН (ПРООН) (див. рис. 1) [1].

Необхідно підкреслити, що сьогодні важливим критерієм оцінення ефективності підвищення конкурентоспроможності людського потенціалу є його вимір в індикаторах глобальних структурних змін. Глобальні індекси дають змогу аналізувати розвиток людського потенціалу на міжнародному рівні та здійснювати порівняння між країнами, засновуючись на конкретних кількісних та якісних показниках.

Виходячи з визначення конкурентоспроможності людського потенціалу як сукупності якісних і кількісних переваг у розвитку його окремих складових, під час оцінення конкурентоспроможності освітньо-кваліфікаційної компоненти треба використовувати індекс освіти, що є однією з базових складових частин індексу людського розвитку (далі – ІЛР). ІЛР є середньою геометричною з трьох основних індикаторів: індексу середньої тривалості життя при народженні, індексу освіти, індексу валового національного доходу на душу населення. Індекс освіти, у свою чергу, складається з індексу середньої тривалості навчання та індексу очікуваної тривалості навчання, що зображають зміщення акцентів від визначення рівня освіти населення до можливостей оцінення розвитку освіти впродовж життя [2]. Використання цих двох індексів під час оцінювання конкурентоспроможності освітньо-кваліфікаційного складника людського потенціалу (див. табл. 1) відповідає вагомому значенню концепції розбудови економіки знання в розвитку людського потенціалу.

При цьому нами застосовуються й інші дві складові частини ІЛР: очікувана тривалість життя при народженні (для оцінки конкурентоспроможності

життєвої компоненти людського потенціалу) та ВВП на душу населення (за даними Світового банку) [3].

Індекс глобальної конкурентоспроможності (далі – ІГК) є наступним провідним глобальним індексом, який оцінює здатність економік забезпечувати більш високу продуктивність, і, як наслідок, більш високі темпи економічного зростання й добробуту та людського розвитку. За допомогою індексу співвідноситься конкурентоспроможність держав відповідно до таких компонентів конкурентоспроможності:

- 1) установи;
- 2) інфраструктура;
- 3) макроекономічна стабільність;
- 4) охорона здоров'я і початкова освіта;
- 5) вища і професійна освіта;
- 6) ефективність ринку товарів;
- 7) ефективність ринку праці;
- 8) ступінь формування фінансового ринку;
- 9) рівень науково-технічного розвитку;
- 10) обсяг ринку;
- 11) рівень розвитку бізнесу;
- 12) інновації [4].

Зважаючи на відсутність даних у динаміці за останні шість років, ми не використовуємо ІГК під час оцінення конкурентоспроможності людського потенціалу, але застосовуємо показники, що відповідають окремим контрольним складникам цього індексу: високотехнологічний експорт, витрати на охорону здоров'я, витрати на освіту, рівень безробіття, кількість нових суб'єктів підприємницької діяльності.

Індекс глобалізації характеризує політичну, соціальну, економічну та технологічну інтегра-



Рис. 1. Основні складові людського розвитку ПРООН

Джерело: систематизовано автором на основі [1]

цію країн у світову спільноту. Серед складників індексу – рівень міжнародної торгівлі та інвестиції, участь у міжнародних організаціях і програмах, розвиток міжнародного туризму, рівень розвитку мережі Інтернет. Індекс глобалізації використовується нами для оцінення адаптаційної компоненти людського потенціалу, тобто рівня адаптованості населення до неминучої участі в глобальних процесах [5].

Індекс якості життя застосовується нами для врахування таких складників людського розвитку, як демократія (використані в розрахунку індексу показники індивідуальних прав і свобод, політичних прав, громадянських свобод), мир (показники безпеки від злочинності, репресій і збройних конфліктів), навколишнє середовище (якість та охорона довкілля, результативність екологічної діяльності) [6].

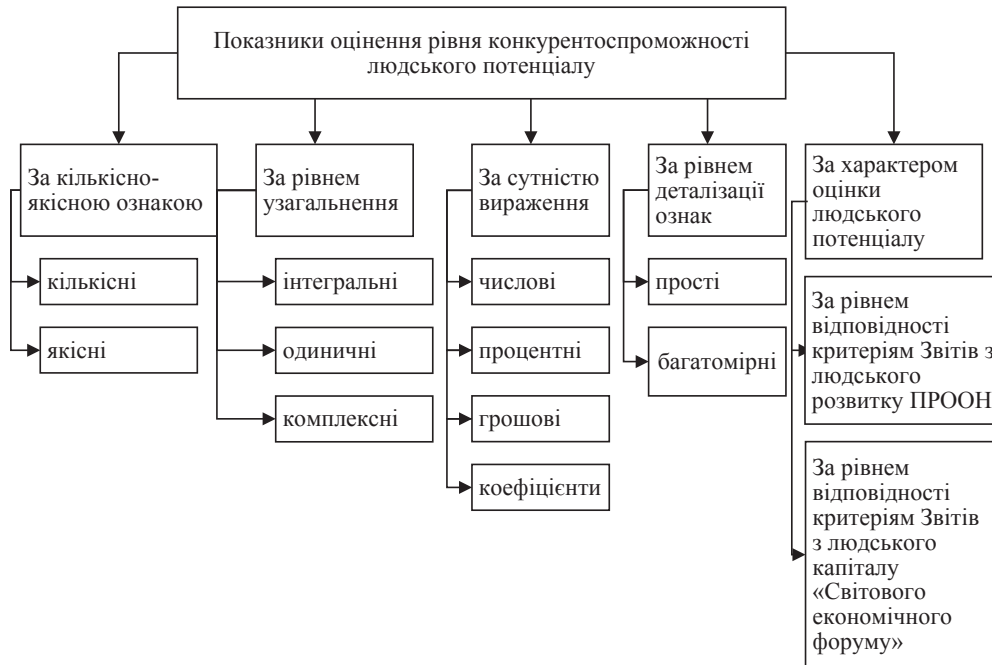


Рис. 2. Класифікація показників оцінення рівня конкурентоспроможності людського потенціалу

Джерело: авторська розробка

Таблиця 1

Показники оцінення конкурентоспроможності людського потенціалу відповідно до напрямів і критеріїв його підвищення

Напрями підвищення конкурентоспроможності людського потенціалу	Критерії підвищення конкурентоспроможності людського потенціалу	Показники оцінювання конкурентоспроможності людського потенціалу
1. Забезпечення прав людини та рівноправного доступу до державних послуг, освіти, культури, охорони здоров'я.	<ul style="list-style-type: none"> • модернізація системи освіти, перетворення її на ефективний соціальний ліфт; • модернізація системи охорони здоров'я 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Рівень старіння населення. 2. Щорічний приріст населення. 3. Частка населення працездатного віку. 4. Очікувана тривалість життя при народженні. 5. Витрати на охорону здоров'я. 6. Індекс якості життя
2. Забезпечення соціальної справедливості	<ul style="list-style-type: none"> • перенесення акцентів соціальної політики на активні форми соціальної підтримки; • приведення соціальних стандартів до норм ЄС 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Рівень безробіття. 2. Розмір мінімальної місячної заробітної плати. 3. ВВП на душу населення. 4. Коефіцієнт Джині. 5. Розмір середньомісячної пенсії за віком. 6. Рівень участі населення в робочій силі
3. Забезпечення соціальної згуртованості та безпеки	<ul style="list-style-type: none"> • зниження рівня корупції; • посилення інститутів громадянського суспільства 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Індекс економічної свободи. 2. Довіра національному уряду. 3. Частка місць, займаних жінками в національних парламентах
4. Охорона природних ресурсів	<ul style="list-style-type: none"> • поширення механізмів соціального партнерства 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Поновлювані джерела споживання енергії
5. Інвестиції в технологічну модернізацію та людський розвиток	<ul style="list-style-type: none"> • інвестиції в освіту та науку 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Індекс середньої тривалості навчання. 2. Індекс очікуваної тривалості навчання. 3. Державні витрати на освіту. 4. Витрати на наукові розробки і дослідження. 5. Працівники сфери розробок і досліджень. 6. Високотехнологічний експорт
6. Інвестиції у створення достатку (підприємництво)	<ul style="list-style-type: none"> • створення умов для розвитку підприємницької активності 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Кількість нових суб'єктів підприємницької діяльності. 2. Індекс глобалізації

Джерело: авторська розробка

Необхідність використання індексу економічної свободи під час оцінення конкурентоспроможності людського потенціалу зумовлюється стимулювальним впливом економічної свободи на людський розвиток. Економічна свобода є фундаментальним правом кожної людини в управлінні власною працею і власністю. Вона створює передумови становлення економічно вільних суспільств з вільним рухом праці, товарів, послуг і капіталу з утриманням від примусу та обмежень. Як результат, економічна свобода сприяє зростанню добробуту, збільшенню доходу на душу населення та скороченню бідності. Економічна свобода підвищує адаптаційну здатність населення до постійної зміни соціально-економічних умов, тому цей індекс застосовується нами для оцінення конкурентоспроможності адаптаційної складової частини людського потенціалу [7].

На цьому етапі зазначимо, що конкурентоспроможність людського потенціалу є системною характеристикою розвитку національної економіки й тому вимагає дослідження значної кількості показників, що її визначають, та мають свої специфічні риси. Показники рівня конкурентних переваг необхідно класифікувати за кількісно-якісною ознакою, рівнем узагальнення, сутністю вираження, рівнем деталізації ознак, характером оцінки людського потенціалу (див. рис. 2).

Більшість показників оцінення рівня конкурентних переваг людського потенціалу відповідають критеріям Звітів з людського розвитку ПРООН

(див. рис. 1, табл. 1) [1]. При цьому низка індикаторів узгоджені також із базовими складовими індексу людського капіталу – охоплення освітою та економічною участю населення, а саме рівень участі населення в робочій силі, індекс очікуваної тривалості навчання, рівень середньої тривалості навчання, рівень безробіття, очікувана тривалість життя при народженні (див. табл. 1) [1].

Показники рівня конкурентних переваг формують конкурентний статус людського потенціалу країни, який є характеристикою його конкурентоспроможності за універсальними стандартами, такими як людський розвиток, політична та економічна стабільність, якість суспільних інститутів та соціальна безпека, що визначаються багатьма чинниками соціально-економічного характеру на всіх рівнях функціонування економічної системи.

Висновки. Отже, пріоритетними напрямками підвищення національного конкурентного статусу людського потенціалу у цьому контексті є зростання рівня і якості життя населення, становлення середнього класу та зниження рівня бідності. А також формування високопродуктивного трудового потенціалу, забезпечення зайнятості населення, підвищення ціни робочої сили, соціальний захист населення, ефективна та доступна система охорони здоров'я населення, зниження рівня соціального та майнового розшарування населення, забезпечення якості освітніх послуг, їх відповідність потребам ринку праці, соціальна згуртованість, громадсько-політична безпека тощо.

Список використаних джерел:

1. Human Development Report // Work for Human Development. – New York, 2015. – 274 p. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://hdr.undp.org/sites/default/files/2015_human_development_report.pdf.
2. Human Development Report // Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience. – New York, 2014. – 226 p. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr14-report-en-1.pdf>.
3. The World Bank Indicators [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/indicator>.
4. Global Competitiveness Reports [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://weforum.org/issues/global-competitiveness>.
5. KOF Index of Globalization [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://globalization.kof.ethz.ch>.
6. Nation Ranking quantifying the world of sovereign states [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nationranking.wordpress.com/category/quality-of-life-index>.
7. Index of Economic Freedom [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://heritage.org/index>.

Мартынова Л. Б.

Винницький торгово-економічний інститут
Київського національного торгово-економічного університету

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Резюме

Рассмотрены принципы и критерии формирования системы показателей оценки конкурентоспособности человеческого потенциала. Предложено использование отдельных составляющих глобальных индексов для анализа развития человеческого потенциала на международном уровне. Определена классификация показателей оценки уровня конкурентоспособности человеческого потенциала.

Ключевые слова: человеческий потенциал, показатели развития человеческого потенциала, конкурентоспособность человеческого потенциала.

Martynova L. B.

Vinnitsia Institute of Trade and Economics,
Kyiv National University of Trade and Economics

FORMATION OF THE SYSTEM OF HUMAN POTENTIAL COMPETITIVENESS ASSESSMENT INDICATORS

Summary

The article examines the principles and criteria of formation of indicators system of human potential competitiveness evaluation. It is proposed to use individual components of global indices for human development analyzing at the international level. The classification of the indicators of human potential competitiveness assessment is determined.

Keywords: human potential, indicators of human development, competitiveness of human potential.

РОЗДІЛ 7

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.71

Васильчишин О. Б.

Тернопільський національний економічний університет

КРЕДИТНІ РИЗИКИ ЯК ІНДИКАТОР ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Проаналізовано кредитні ризики банківської системи України та визначено чотири основних групи кредитних ризиків. Розраховано інтегральний показник кредитних ризиків банківської системи як індикатор фінансової безпеки банківської системи України.

Ключові слова: кредитні ризики, інтегральний показник, ризик клієнта, ризик контрагента, ризик структури кредитного портфеля, ризик забезпечення.

Постановка проблеми. Розвиток банківської системи України на початку ХХІ ст. характеризується значним дисбалансом, що пов'язано як з минулими прорахунками в монетарній і контрольно-наглядові політиці НБУ, так і з сьогоднішніми. Серед основних прорахунків необхідно виокремити недоліки в управлінні кредитними ризиками, що під впливом зниження ділової активності, інфляційних та девальваційних процесів привели до суттєвого погіршення фінансової безпеки комерційних банків та банківської системи України в цілому. У першу чергу, це стосується стрімкого росту прострочених кредитів у банківській системі, який став наслідком поганої оцінки кредитоспроможності, дисбалансів валютної структури кредитного портфеля банків, низької якості застави тощо.

Отже, сьогодні, одним з актуальних проблем розвитку вітчизняної банківської системи є застосування важелів впливу на зниження кредитних ризиків та підвищення рівня фінансової безпеки банківської системи України, оскільки низький рівень безпеки банків породжує недовіру до фінансового сектора в цілому та сприяє розвитку тіньових фінансових операцій і ринків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретична та практична складові частини дослідження проблематики кредитних ризиків у взаємозв'язку з фінансовою безпекою банківської системи чи взагалі з безпекою банківської діяльності зображені в економічній літературі [1–6]. Однак, аналізуючи підходи до дослідження кредитних ризиків банків та їх впливу на фінансову безпеку банківської системи, більшість науковців приділяють увагу саме розгляду проблемної заборгованості як одного з індикаторів безпеки банківської діяльності, що значно звужує базу аналізу та не дає змоги ґрунтовно оцінити вплив кредитних ризиків на фінансову безпеку банківської системи в цілому.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Недостатньо вивченими частинами проблематики визначення індикаторів фінансової безпеки банківської системи, на наш погляд, є ті, що не враховують такі кредитні ризики, як ризик контрагента, ризик країни, а також взаємозв'язок кредитних, валютних і інфляційних ризиків, прояв яких значно підвищує кредитні ризики.

Метою статті є дослідження впливу кредитних ризиків на фінансову безпеку банківської системи та обґрунтування інтегрального показника кре-

дитного ризику як індикатора фінансової безпеки банківської системи України.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній літературі питання кредитних ризиків банку розглянуто досить ґрунтовно. Серед підходів до трактування сутності поняття «кредитний ризик» необхідно виділити підхід А. Мороза та М. Савлука, які визначають кредитний ризик як «ризик несплати у визначений строк основного боргу й відсотків за позичками, що належать кредитору» [1]. Також заслуговує на увагу теза вчених П. Ковальова [2], О. Лаврушина [3] та Л. Батракової [4], що кредитний ризик – це можливість збитків унаслідок неповернення основної суми боргу та відсотків за ним.

Досить ґрунтовне визначення кредитного ризику дає І. Демчик, який визначає кредитний ризик як потенційну можливість втрати сум основного боргу й відсотків за ним, що виникає в результаті порушення цілісності руху звуженої вартості під впливом різноманітних факторів, що зумовлюють ризик (неповернення кредиту у зв'язку зі злиттям або поглинанням, банкрутством, шахрайством тощо). Базуючись на теорії систем, кредитний ризик визначається як сукупність об'єкта, предмета, суб'єкта (суб'єктів), які здійснюють управління шляхом застосування комплексів взаємозалежних методів (установлення лімітів кредитування, визначення ціни кредиту, організація кредитної справи тощо) й використання достатнього ресурсного забезпечення (грошового, інформаційно-аналітичного, кадрового тощо) [5, с. 5].

Аналізуючи банківську діяльність, можемо зробити висновок, що трактування кредитного ризику в однині не є досить коректним, оскільки банк у своїй діяльності зіштовхується з різними видами кредитного ризику, що мають різний за складністю вплив на його фінансову стійкість та фінансову безпеку. Досить ґрунтовним у цьому контексті є підхід Н. Костюченко [6], яка серед кредитних ризиків виділяє такі: ризики країни, регіональний, галузевий, ризик, виробничий, платіжний, проекту та ризик забезпечення. З огляду на зазначене, кредитним ризиком не може бути лише можливість неповернення основної суми боргу й відсотків за ним, а і ймовірність зниження реальної дохідності кредитних операцій унаслідок виникнення непередбачуваних подій пов'язаних зі зниженням ліквідності забезпечення, погіршенням структури кредитного портфеля, знижен-

ням кредитоспроможності позичальника або його повним банкрутством.

Отже, під кредитними ризиками банку необхідно розуміти ймовірність отримання збитків банком унаслідок неповернення позичальником основної суми боргу та відсотків за ним у визначений строк, а також ймовірність зниження реальної доходності кредитних операцій унаслідок виникнення непередбачуваних подій пов'язаних зі зниженням ліквідності забезпечення, погіршенням структури кредитного портфеля, зниженням кредитоспроможності позичальника або його повним банкрутством.

Ймовірність настання втрат за кредитними операціями – одна з видів загроз фінансовій безпеці банку або банківської системи, що може привести до зниження прибутковості та рентабельності активів і тим самим привести до зниження фінансової стійкості або банкрутства банку. Тому розробка комплексного підходу до аналізу кредитних ризиків як індикаторів фінансової безпеки банківської системи є на часі.

Перш ніж перейти до аналізу кредитних ризиків банківської системи України та визначення їх впливу на фінансову безпеку, необхідно визначити структуру кредитних ризиків, виходячи з доступності даних, прогнозованості та значущості.

Так, структура кредитних ризиків банківської системи України, на нашу думку, повинна бути такою:

1. Ризик клієнта. Під ризиком клієнта ми розуміємо ймовірність погіршення кредитоспроможності клієнтів банку, що приведе до зростання простроченої заборгованості. Аналіз ризику клієнта повинен ґрунтуватися на аналізі кредитоспроможності таких типів клієнтів, як фізичні, юридичні особи й афілійовані особи, та включати три головних індикатори, зокрема:

- реальна заробітна плата (відображає кредитоспроможність фізичних осіб);
- прибутковість підприємств (зображає кредитоспроможність підприємств);
- частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів (зображає загальний рівень кредитоспроможності позичальників).

2. Ризик кореспондента. Під ризиком кореспондента необхідно розуміти ймовірність банкрутства або кризи ліквідності банку-кореспондента, якому надано міжбанківський кредит або відкритий рахунок «Ностро» (зображає ймовірність втрати банку за кредитними операціями внаслідок погіршення фінансового стану банку-позичальника). Для аналізу такого ризику всієї банківської системи, на нашу думку, можна використати показник співвідношення статті пасиву балансу банків «Кошти банків» до сукупних зобов'язань банків (зображає ризики втрати від наданих міжбанківських кредитів та дає змогу визначити найбільш ризикові банки).

3. Ризик структури кредитного портфеля – ймовірність зниження доходів банку від кредитних операцій унаслідок погіршення структури кредитного портфеля. Ураховуючи наслідки фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. та кризи 2014–2015 рр. ризик структури кредитного портфеля потрібно розглядати з двох позицій:

- валютна структура кредитного портфеля;
- структура кредитного портфеля за видами ризикових кредитів.

Основними індикаторами ризику структури кредитного портфеля, на нашу думку, є такі:

1) частка кредитів наданих в іноземній валюті (перевищення значення показника 50% свідчить про надзвичайно високі кредитні ризики у разі девальвації національної валюти, оскільки при цьому знижується кредитоспроможність позичальників та відбувається переоцінка резервів за кредитними операціями, що негативно впливає на фінансову безпеку банківської системи);

2) частка кредитів наданих одному крупному контрагенту, яку відображає значення нормативу максимального кредитного ризику на одного контрагента (Н7) (зображає рівень ризиковості банківських операцій з великими контрагентами);

3) частка кредитів наданих пов'язаним особам, що зображає значення нормативу максимального розміру кредитного ризику за операціями, пов'язаними з банком особами (Н9) (зображає рівень ризиковості кредитних операцій з пов'язаними особами, а сам ризик залежить від ймовірності зловживань пов'язаних осіб або з неякісним обслуговуванням боргу або їх банкрутством).

4. Ризик забезпечення – ймовірність зниження доходу від кредитних операцій унаслідок зниження ліквідності об'єктів застави за кредитом або фіктивності майнових прав. Цей вид кредитного ризику тісно пов'язаний з валютними, інфляційними та правовими ризиками, оскільки внаслідок девальвації та інфляції виникає потреба в переоцінці вартості застави, а внаслідок слабкого правового поля права власності на об'єкти застави не є достатньо захищені. Базовими індикаторами ризику забезпечення, на нашу думку, можуть бути частка майнових прав у об'єктах застави, що зображає якість забезпечення кредитів, а також динаміка резервів за активними операціями банківської системи в цілому. Щодо показника частки майнових прав, саме значення показника не повинно перевищувати 10%, оскільки такий вид забезпечення дає змогу штучно занижувати кредитні ризики шляхом прийняття в заставу фіктивних документів, які зображають майнові права. Однак застосування такого показника для аналітичних розрахунків є досить проблематичним, тому що дані щодо структури застави за кредитами комерційних банків Національний банк України розкрив лише в новоствореному Звіті про фінансову стабільність [7], який вперше був опублікований у червні 2015 р.

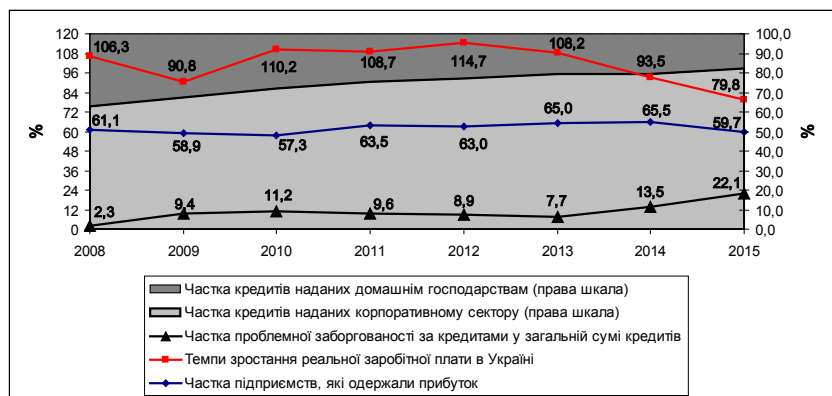


Рис. 1. Динаміка показників ризику клієнта банку в Україні в 2008–2015 рр.

Джерело: розраховано автором на основі [7; 8]

Зупинимось більш детально на аналізі кожного виду кредитних ризиків.

Як вже зазначалося раніше, ризик клієнта банку зображає кредитоспроможність клієнта, яка в основному залежить від доходів. Найбільш легкодоступними, з точки зору статистики, індикатором, що зображають рівень доходу корпоративного сектора, є частка підприємств, які одержали прибуток, а рівень доходів фізичних осіб зображає динаміка темпів зростання реальної заробітної плати.

Як видно з рис. 1, динаміка темпів зростання реальної заробітної плати повністю зображає економічні тенденції в країні, а також свідчить про зниження кредитоспроможності фізичних осіб у 2014–2015 рр., що, безперечно, проявляється на показнику частки проблемної заборгованості за кредитами в загальній сумі кредитів. Незважаючи на те, що в загальному кредитному портфелі банків України частка кредитів наданих фізичним особам постійно зменшувалася починаючи з 2008 р. (з 37,3% у 2008 р. до 17,5% у 2015 р.), частка проблемності таких кредитів є досить високою. Так, згідно з даними НБУ за результатами стрес-тесту 2015 р., до 4–5 категорії якості кредитів належить 60% кредитів фізичних осіб, а юридичних осіб – лише 30%, тому є підстави стверджувати, що зниження реальної заробітної плати суттєво впливає на кредитоспроможність фізичних осіб та приводить до виникнення простроченої заборгованості. Однак тут варто додати й те, що одним із суттєвих факторів зниження кредитоспроможності фізичних осіб є валютні ризики, які розглянемо далі. Щодо кредитоспроможності юридичних осіб, то зменшення частки підприємств, які одержали прибуток у 2014–2015 рр., також свідчить про зниження їх кредитоспроможності та виникнення простроченої заборгованості внаслідок касових розривів та девальваційного податку.



Рис. 2. Динаміка частки статті «Кошти банків» у зобов'язаннях банків України у 2008–2015 рр.

Джерело: розраховано автором на основі [7]

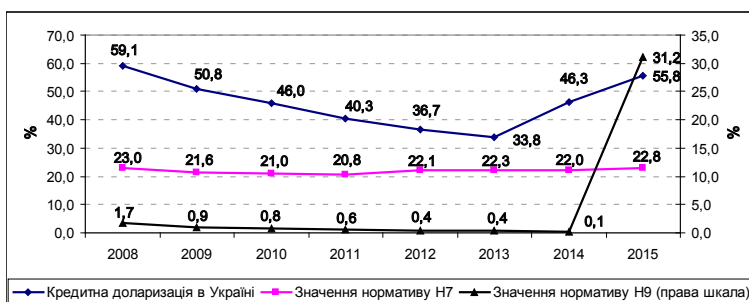


Рис. 3. Динаміка показників, що характеризують ризики структури кредитного портфеля банків України у 2008–2015 рр.

Джерело: розраховано автором на основі [7]

Під час криз 2008–2009 та 2014–2015 рр. вагоме значення серед кредитних ризиків відіграв ризик контрагента, оскільки у зв'язку з прорахунками в грошово-кредитній політиці та зниженням можливостей для кредитування корпоративного сектора і фізичних осіб банки розширювали взаємне кредитування (див. рис. 2).

Найбільша частка банківських кредитів на балансах інших банків була досягнута в 2008 р. (40% зобов'язань), а найбільша кількість банків, в яких стаття балансу «Кошти банків» займала більше ніж 30% зобов'язань (порогове значення взято із умовного рівномірного розподілу зобов'язань банку за чотирма категоріями: банк – 30%, фізичні особи – 30%, юридичні особи 30%, інші зобов'язання – 10%), становила 73 одиниці. Великі обсяги зобов'язань у вигляді залучених міжбанківських кредитів в умовах кризи створюють ризики неповернення основної суми боргу та відсотків за ним у разі банкрутства банків. У 2014 р. така ситуація відбулася, оскільки з 42 банків, які на своїх балансах накопичили понад 30% зобов'язань у вигляді міжбанківських кредитів, збанкрутувало 25, а в 2015 р. – ще 12 банків.

Щодо ризику структури кредитного портфеля, то тут в основному впливають валютні ризики, оскільки структура кредитного портфеля банків України характеризується значною доларизацією (див. рис. 3), що в умовах значної девальвації гривні в 2014–2015 рр. автоматично перетворила більшість кредитів, виданих в іноземній валюті, на проблемну заборгованість. Суттєві кредитні ризики виникли внаслідок надмірного кредитування банками афілійованих осіб, які, враховуючи особливості ведення великого бізнесу в Україні, використовували кредити підконтрольних банків як довгострокове, майже безоплатне та безповоротне фінансування. У результаті цього відбулось банкрутство таких банків, як «Фінансова ініціатива», VAB Банк, Банк «Надра» та ін.

На рис. 3 зображено динаміку зростання ризиків структури кредитного портфеля, пов'язаного, в першу чергу, з валютними ризиками, внаслідок високого значення показника кредитної доларизації. Крім цього, увагу необхідно звернути й на зростання значення нормативу Н9 у 2015 р., яке пов'язано зі зміною формули розрахунку цього нормативу, а також його порогового значення, що становить не більше ніж 25%. Графік показує, що вітчизняні банки не дотрималися максимально допустимого значення нормативу Н9, а це свідчить про надмірне кредитування пов'язаних осіб, що підриває фінансову безпеку банківської системи України.

Ризик забезпечення також відіграє вагому роль серед кредитних ризиків, оскільки від якості застави залежить величина сформованих резервів банками під активні операції, що безпосередньо впливає на рентабельність та прибутковість банківської системи, а отже, і на її фінансову безпеку. У цьому контексті ризик забезпечення тісно пов'язаний як із зазначеними вище ризиками, так і з валютними ризиками, тому що девальвація гривні зумовлює необхідність курсової переоцінки резервів і збільшує суми відрахування до резервів (див. рис. 4).

Значення ваги показників в інтегральному показнику кредитних ризиків банківської системи України

Назва показника	Умове позначення	Вага	Назва показника	Умове позначення	Вага
Частка підприємств, які одержали прибуток	X_1	0,34738	Кредитна доларизація в Україні	X_5	-0,11976
Темпи зростання реальної заробітної плати в Україні	X_2	0,829371	Значення нормативу Н7	X_6	-0,18465
Частка проблемної заборгованості за кредитами в загальній сумі кредитів	X_3	-0,10999	Значення нормативу Н9 (права шкала)	X_7	-0,29286
Частка статті «Кошти банків» у зобов'язаннях банків України	X_4	0,67301	Динаміка резервів за активними операціями	X_8	-0,1425

Джерело: розраховано автором на основі [7]

Як бачимо з рис. 4, існує суттєвий взаємозв'язок між динамікою резервів за активними операціями та середньозваженим курсом гривні до долара США, що підтверджує взаємозв'язок валютних ризиків з ризиками забезпечення та кредитними ризиками в цілому.

Для визначення впливу сукупності кредитних ризиків на фінансову безпеку банківської системи необхідно розрахувати інтегральне значення показника кредитного ризику, враховуючи всі проаналізовані вище показники. З цією метою використаємо методи кореляційно-регресійного аналізу та побудуємо багатofакторну-кореляційно-регресійну модель, яка й буде зображати барометр фінансової безпеки банківської системи України:

$$Y = \omega_1 X_1 + \omega_2 X_2 + \omega_3 X_3 + \omega_4 X_4 + \omega_5 X_5 + \omega_6 X_6 + \omega_7 X_7 + \omega_8 X_8, \quad (1)$$

де Y – значення інтегрального показника кредитних ризиків банківської системи України;

X_i – нормалізована динаміка індикаторів фінансової безпеки банківської системи в середньому за місяць;

ω_i – вага динаміки індикаторів фінансової безпеки банківської системи в барометрі фінансової безпеки банківської системи України.

Ваги розраховано за такою формулою:

$$\omega_i = \frac{\sum_{j=1}^{12} r_{ij}}{\sum_{i=1}^{12} \sum_{j=1}^{12} ij}. \quad (2)$$

Тобто сума коефіцієнтів парної кореляції кожного показника з іншими показниками співвідносяться із загальною сумою коефіцієнтів за матрицею парної кореляції. Оскільки остання зображає взаємозв'язок між усіма показниками, отримані величини зображають питому вагу кожного показника в загальному значенні інтегрального показника кредитних ризиків банківської системи України. Ваги розраховані на основі даних Національного банку України за 2008–2015 рр., результати зображені в табл. 1.

Порівняємо динаміку інтегрального показника кредитних ризиків банківської системи України з ключовими індикаторами фінансової безпеки банківської системи, зокрема, з фінансовим результатом діяльності та рентабельністю активів (див. рис. 5).

Як бачимо з рис. 5, динаміка інтегрального показника кредитних ризиків банківської системи України має

досить тісний зв'язок з динамікою основних показників фінансової безпеки вітчизняних банків, а також зображає загальні тенденції в банківському секторі. Зауважимо, що найбільше значення в інтегральному показнику кредитних ризиків мають показники, які характеризують ризик клієнта, тобто їх кредитоспроможність.

Висновки. Аналіз кредитних ризиків банківської системи України та визначення їх взаємозв'язку з показниками фінансової безпеки банків дав змогу за допомогою математичного моделювання побудувати інтегральний показник кредитних ризиків, який може бути індикатором фінансової безпеки банківської системи України. Зниження значень інтегрального показника кредитних ризиків свідчить про зниження рівня фінансової безпеки банківської системи України, а визначення значення певних показників, що зображають структуру кре-

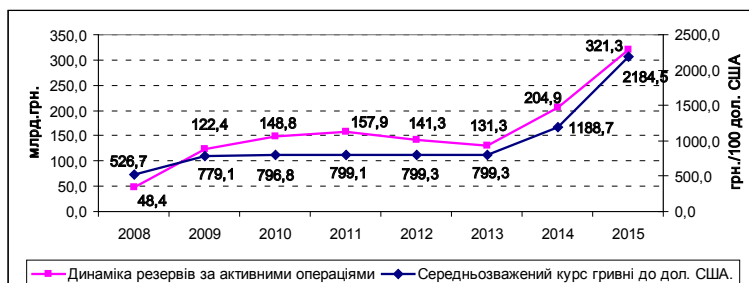


Рис. 4. Динаміка резервів за активними операціями банків України та середньозваженого курсу гривні до долара США в 2008–2015 рр.

Джерело: розраховано автором на основі [7]

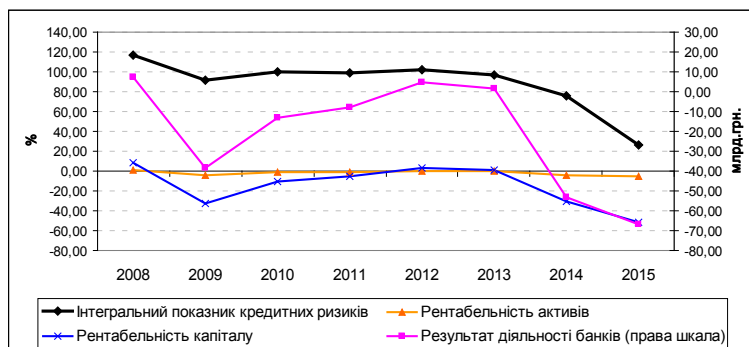


Рис. 5. Динаміка основних показників, що відображають фінансову безпеку банківської системи України у 2008–2015 рр.

Джерело: розраховано автором на основі [7]

дитних ризиків, дасть банкам та органам банківського регулювання й нагляду можливість розробити заходи щодо мінімізації кредитних ризиків.

Для більш ґрунтовного аналізу фінансової безпеки банківської системи України необхідною є

розробка інтегрального показника фінансової безпеки банківської системи з урахуванням запропонованого нами інтегрального показника кредитних ризиків та інших значущих показників, які дадуть змогу більш точно оцінити фінансову безпеку банківської діяльності.

Список використаних джерел:

1. Банківські операції : [підручник] / [А. Мороз, М. Савлук, М. Пуховкіна та ін.] ; за ред. А. Мороза. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : КНЕУ, 2002. – 476 с.
2. Ковалев П. Методы повышения кредитной безопасности / П. Ковалев // Банковская практика за рубежом. – 2005. – № 6. – С. 36–41.
3. Лаврушин О. Основы банковского менеджмента : [учеб. пособие для банков. школ и колледжей, ведущих подготовку спец. по спец. «Банковское дело»] / О. Лаврушин, И. Мамонова, Н. Валенцева ; под ред. О. Лаврушина. – М. : ИНФРА-М, 1995. – 140 с.
4. Батракова Л. Экономический анализ деятельности коммерческого банка : [учеб. для студ. экон. вузов по спец. «Финансы и кредит» и «Бухгалтерский учет и аудит»] / Л. Батракова. – М. : Логос, 1998. – 364 с.
5. Демчик І. Управління кредитним ризиком / І. Демчик // Банківський менеджмент. – 2008. – № 8. – С. 5–12.
6. Костюченко Н. Анализ кредитных рисков / Н. Костюченко. – СПб. : Скифия, 2010. – 440 с.
7. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://bank.gov.ua>.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.

Васильчишин О. Б.

Тернопольский национальный экономический университет

КРЕДИТНЫЕ РИСКИ КАК ИНДИКАТОР ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

Резюме

Проанализированы кредитные риски банковской системы Украины и определены четыре основные группы кредитных рисков. Рассчитан интегральный показатель кредитных рисков банковской системы, как индикатора финансовой безопасности банковской системы Украины.

Ключевые слова: кредитные риски, интегральный показатель, риск клиента, риск контрагента, риск структуры кредитного портфеля, риск обеспечения.

Vasylchyshyn O. B.

Ternopil National Economic University

CREDIT RISK AS AN INDICATOR OF FINANCIAL SECURITY IN UKRAINIAN BANKING SYSTEM

Summary

The credit risk of the Ukrainian banking system is analyzed. Four major groups of credit risks are identified. Comprehensive indicator of credit risks is considered as a barometer of the Ukrainian banking system's financial security and, thus, is calculated.

Keywords: credit risk, integrated index, risk of customer, counterparty risk, risk of credit portfolio structure, collateral risk.

УДК 336.14:64.03

Грановська І. В.

Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНИХ СОЦІАЛЬНИХ СТАНДАРТІВ

Обґрунтовано необхідність удосконалення методики встановлення прожиткового мінімуму як базового соціального стандарту у сфері доходів в Україні. Розглянуто структурну схему взаємозв'язку формування соціальних стандартів у сфері доходів та складовими системи бюджетного регулювання. Запропоновано запровадження коригуючого коефіцієнта індексації прожиткового мінімуму враховуючи структуру споживчого кошика.

Ключові слова: соціальний стандарт, прожитковий мінімум, споживчий кошик, бюджетне регулювання, фінансове забезпечення.

Постановка проблеми. Соціальні стандарти у сфері доходів населення є важливим індикатором оцінки рівня забезпеченості необхідними

товарами та послугами визначеної категорії населення для підтримки рівня її життєдіяльності та відтворювальних процесів. Науково-

дитних ризиків, дасть банкам та органам банківського регулювання й нагляду можливість розробити заходи щодо мінімізації кредитних ризиків.

Для більш ґрунтовного аналізу фінансової безпеки банківської системи України необхідною є

розробка інтегрального показника фінансової безпеки банківської системи з урахуванням запропонованого нами інтегрального показника кредитних ризиків та інших значущих показників, які дадуть змогу більш точно оцінити фінансову безпеку банківської діяльності.

Список використаних джерел:

1. Банківські операції : [підручник] / [А. Мороз, М. Савлук, М. Пуховкіна та ін.] ; за ред. А. Мороза. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : КНЕУ, 2002. – 476 с.
2. Ковалев П. Методы повышения кредитной безопасности / П. Ковалев // Банковская практика за рубежом. – 2005. – № 6. – С. 36–41.
3. Лаврушин О. Основы банковского менеджмента : [учеб. пособие для банков. школ и колледжей, ведущих подготовку спец. по спец. «Банковское дело»] / О. Лаврушин, И. Мамонова, Н. Валенцева ; под ред. О. Лаврушина. – М. : ИНФРА-М, 1995. – 140 с.
4. Батракова Л. Экономический анализ деятельности коммерческого банка : [учеб. для студ. экон. вузов по спец. «Финансы и кредит» и «Бухгалтерский учет и аудит»] / Л. Батракова. – М. : Логос, 1998. – 364 с.
5. Демчик І. Управління кредитним ризиком / І. Демчик // Банківський менеджмент. – 2008. – № 8. – С. 5–12.
6. Костюченко Н. Анализ кредитных рисков / Н. Костюченко. – СПб. : Скифия, 2010. – 440 с.
7. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://bank.gov.ua>.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.

Васильчишин О. Б.

Тернопольский национальный экономический университет

КРЕДИТНЫЕ РИСКИ КАК ИНДИКАТОР ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

Резюме

Проанализированы кредитные риски банковской системы Украины и определены четыре основные группы кредитных рисков. Рассчитан интегральный показатель кредитных рисков банковской системы, как индикатора финансовой безопасности банковской системы Украины.

Ключевые слова: кредитные риски, интегральный показатель, риск клиента, риск контрагента, риск структуры кредитного портфеля, риск обеспечения.

Vasylchyshyn O. B.

Ternopil National Economic University

CREDIT RISK AS AN INDICATOR OF FINANCIAL SECURITY IN UKRAINIAN BANKING SYSTEM

Summary

The credit risk of the Ukrainian banking system is analyzed. Four major groups of credit risks are identified. Comprehensive indicator of credit risks is considered as a barometer of the Ukrainian banking system's financial security and, thus, is calculated.

Keywords: credit risk, integrated index, risk of customer, counterparty risk, risk of credit portfolio structure, collateral risk.

УДК 336.14:64.03

Грановська І. В.

Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНИХ СОЦІАЛЬНИХ СТАНДАРТІВ

Обґрунтовано необхідність удосконалення методики встановлення прожиткового мінімуму як базового соціального стандарту у сфері доходів в Україні. Розглянуто структурну схему взаємозв'язку формування соціальних стандартів у сфері доходів та складовими системи бюджетного регулювання. Запропоновано запровадження коригуючого коефіцієнта індексації прожиткового мінімуму враховуючи структуру споживчого кошика.

Ключові слова: соціальний стандарт, прожитковий мінімум, споживчий кошик, бюджетне регулювання, фінансове забезпечення.

Постановка проблеми. Соціальні стандарти у сфері доходів населення є важливим індикатором оцінки рівня забезпеченості необхідними

товарами та послугами визначеної категорії населення для підтримки рівня її життєдіяльності та відтворювальних процесів. Науково-

методичні підходи до визначення розмірів соціальних стандартів у сфері доходів значним чином відрізняються від офіційної методології державних уповноважених органів влади, що обумовлюється декількома причинами. Одна з них полягає у диференціації трактування поняття «мінімально необхідний рівень життєдіяльності» та визначення вартісної оцінки переліку товарів і послуг для його забезпечення. Позиція державних інститутів полягає ж в ототожненні базового соціального стандарту в сфері доходів населення – прожиткового мінімуму з порогом бідності. Цей стандарт включає лише мінімально необхідний перелік продуктів харчування, непродовольчих товарів, та відповідних послуг необхідних для життєдіяльності особистості. Однак, вартісне вираження прожиткового мінімуму не містить необхідних витрат на соціально-культурні потреби особистості, оренду житла та витрат пов'язаних із доглядом за дитиною. Наявний підхід до формування соціальних стандартів та подальшого фінансування соціальних гарантій знижує можливість покращення ситуації в соціальній сфері, підвищення добробуту громадян, зменшення рівня патерналізму суспільства. З урахуванням вищевикладеного, постає необхідність удосконалення насамперед взаємозв'язку прожиткового мінімуму із основними соціальними гарантіями, зміною підходів до визначення прожиткового мінімуму як стандарту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні проблеми фінансового забезпечення соціальних стандартів сьогодні розглядає цілий ряд провідних вітчизняних і закордонних науковців, таких як Н. Баранова, І. Гнибіденко, О. Грیشнова, Т. Кір'ян, С. Корецька, С. Мельник, Е. Лібанова, В. Новіков, О. Новікова, О. Пищуліна, В. Тропіна, І. Чугунов та інших. Але, незважаючи на те, що протягом останніх років значно зросла увага до проблеми фінансового забезпечення соціальної сфери і, як наслідок, з'явилася велика кількість науково-теоретичних розробок з цієї проблематики, питання пошуку джерел фінансового забезпечення соціальних стандартів не втрачають своєї актуальності.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасних умовах обмеженості фінансових ресурсів та трансформаційних процесів у економіці та соціальній сфері необхідним є зміна підходів до формування стандартів життя населення. Спираючись на наявний досвід формування прожиткового мінімуму на основі визначення вартості споживчого кошика для різних категорій населення можна дійти висновку про відсутність сталого взаємозв'язку між цими категоріями. Отже, актуальними стають питання розроблення та впровадження дієвої методики формування базових соціальних стандартів як адаптивного інструменту регулювання соціально-економічного розвитку.

Мета статті полягає в розробці з урахуванням зарубіжного досвіду дієвих заходів щодо удосконалення методики формування прожиткового мінімуму як базового соціального стандарту у сфері доходів населення в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Враховуючи процеси економічної рецесії, встановлення рівня мінімальної заробітної плати, пенсії за віком та значної кількості соціальних допомог на рівні не нижчому за прожитковий мінімум даний стандарт перестав бути кількісним виміром

вартості споживчого кошика. Прожитковий мінімум встановлюється з урахуванням бюджетних можливостей фінансування соціальних гарантій населенню, тобто враховуючи макроекономічні тенденції.

Слід зазначити, що така ситуація є аналогічною до тієї, яка склалася у країнах Європейського Союзу та інших країнах, як з розвинутою так і трансформаційною економікою. Базовим прикладом є Литва, у якій гарантований державою дохід (аналог прожиткового мінімуму в Україні) розраховувався на основі споживчого кошика. Проте, враховуючи економічні тенденції 1990-х років, структура споживчого кошика зазнала суттєвих змін і частка продуктів харчування зросла до 80% у загальній структурі [1]. Відновлення позитивної економічної динаміки покращило структуру даного кошика, однак, у зв'язку з економічною рецесією 2008–2009 років ситуація знову погіршилась і держава зняла прив'язку гарантованого підтримуваного доходу з вартістю споживчого кошика та встановлює його рівень виходячи з суспільно-економічної ситуації. Для розрахунку розміру гарантованого державою доходу, наприклад, в Угорщині також не використовується, в повній мірі, споживчий кошик як базовий елемент методики розрахунку гарантованого мінімального доходу. Економічні умови, прозорість та рівень охоплення громадян соціальною допомогою, критерії її надання обмежують можливість держави щодо використання реального вартісного виміру споживчого кошика для розрахунку гарантованого базового соціального стандарту в сфері доходів.

Доцільним є трансформація взаємозв'язку основних соціальних гарантій із прожитковим мінімумом, даний базовий стандарт у сфері доходів повинен відігравати роль орієнтира та індикатора рівня життя індивіда. У зв'язку із складною економічною ситуацією можливим є запровадження ще одного стандарту в сфері доходів населення, на основі якого будуть розраховуватись певні державні соціальні гарантії, крім мінімальної заробітної плати та окладу першого тарифного розряду ЄТС. Передбачається, що таким стандартом може бути гарантований державою мінімальний дохід, домінуючою часткою якого буде вартість мінімально необхідних для прожиття людини продуктів харчування. Таким чином, прожитковий мінімум не буде ототожнюватись із порогом бідності та буде використовуватись у системі середньострокового прогнозування соціально-економічного розвитку суспільства. З огляду на зазначене, необхідним є визначення реальної вартості згаданого продовольчого набору шляхом зміни алгоритму та методики формування базових соціальних стандартів, яка потребує узгодженості суспільством та державою. Можливим є формування цільових експертних груп, які мають визначити перелік необхідних товарів та послуг задля забезпечення фізичних, психологічних, суспільно-соціальних потреб з урахуванням кількості членів домогосподарства. Залучення експертної фокус-групи спрямовано, в першу чергу, для формування консенсусного рішення між державним підходом та позицією суспільства щодо формування базових потреб домогосподарства та індивіда.

У процесі формування розміру гарантованого державою мінімального доходу необхідно зосереджувати увагу органів державної влади на збереження відповідних пропорцій соціальних гарантій у системі бюджетного перерозподілу суспільних благ. Адже гарантований державою мінімальний

дохід має бути не лише критерієм рівня бідності, але й базою розрахунку й для інших соціальних допомог. Наприклад, сума виплат по безробіттю, навіть за умови, зниження її розмірів має перевищувати рівень гарантованого державою доходу задля мотивації людей для праці та зниження кількості претендентів на отримання даного виду соціальної допомоги. Призначення соціальної допомоги має полягати в тимчасовій матеріальній підтримці відповідного суб'єкта, який відповідає критеріям надання даної допомоги або ж постійному фінансовому забезпеченню індивіда, який вийшов на пенсію достроково.

Чинна вітчизняна система соціальних гарантій ґрунтується на принципах, які не відповідають ні економічним реаліям сьогодення ні обраній моделі соціально-економічного розвитку країни. Основними структурними блоками системи соціальних гарантій є регулювання розміру мінімальної заробітної плати і окладів Єдиної тарифної сітки у бюджетній сфері; регулювання розміру мінімальної пенсії за віком та інших, встановлених зако-

нодавством пенсійних виплат; регулювання кількості та розмірів соціальної допомоги, критеріїв для їх отримання. Схематично вплив політики у сфері формування та регулювання стандартів у сфері доходів населення зображено на рис. 1.

На його основі проілюстровано, що формування базових соціальних стандартів населення впливає на обсяг видаткової частини зведеного бюджету, адже на основі прожиткового мінімуму визначається розмір мінімальної заробітної плати, що в свою чергу впливає на обсяг видатків на оплату праці; мінімальної пенсії за віком – що впливає на стан бюджету Пенсійного фонду України та Державного бюджету України з огляду на потребу у дотації згаданому державному цільовому фонду. Наукові підходи щодо впливу мінімальної заробітної на соціально-економічний стан суспільства містять тези про те, що мінімальна заробітна плата є доволі дієвим інструментом регулювання рівня бідності в країні. Теоретичні засади ґрунтуються на моделях, за якими мінімальна заробітна плата не лише здійснює вагомий вплив на зростання середньої заробітної плати в економіці та рівня добробуту громадян у цілому але й здатна позитивно впливати на зменшення рівня безробіття. При цьому відсутність виваженого підходу щодо встановлення розміру мінімальної заробітної плати навпаки може мати негативний ефект на стані реального зростання рівня доходу домогосподарств.

Під час встановлення рівня мінімальної заробітної плати на рівні прожиткового мінімуму для працездатних осіб в обраній спосіб, державна політика не врахувала сучасних тенденцій регулювання мінімальної заробітної плати. Деякі країни із розвинутою економікою, встановлюють диференційований розмір заробітної плати з урахуванням віку працівника. Однією з найбільш вагомих проблем зайнятості є високий рівень безробіття серед молоді, тому з метою стимулювання зайнятості у сегменті людей віком до 21 року встановлюють понижуючі коефіцієнти мінімальної заробітної плати. Водночас цей захід дає змогу студентам вищих навчальних закладів та іншим молодим людям здобувати досвід, що є необхідним критерієм для пошуку роботи у майбутньому.

Законом України «Про оплату праці» визначено, що мінімальна заробітна плата є встановленим розміром заробітної плати, нижче якого не може провадитися оплата за виконану працівником місячну, а також

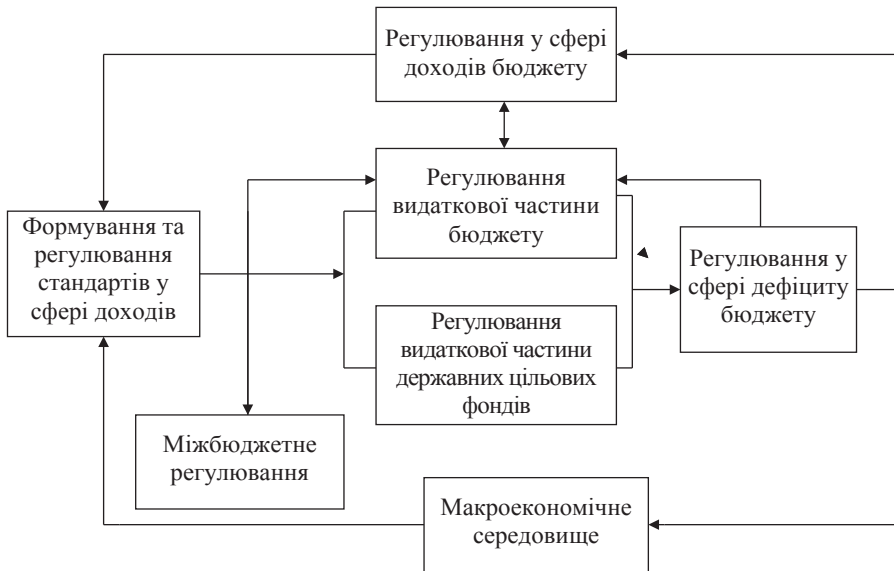


Рис. 1. Структурна схема взаємозв'язку формування соціальних стандартів у сфері доходів населення та складовими системи бюджетного регулювання

Джерело: розроблено автором

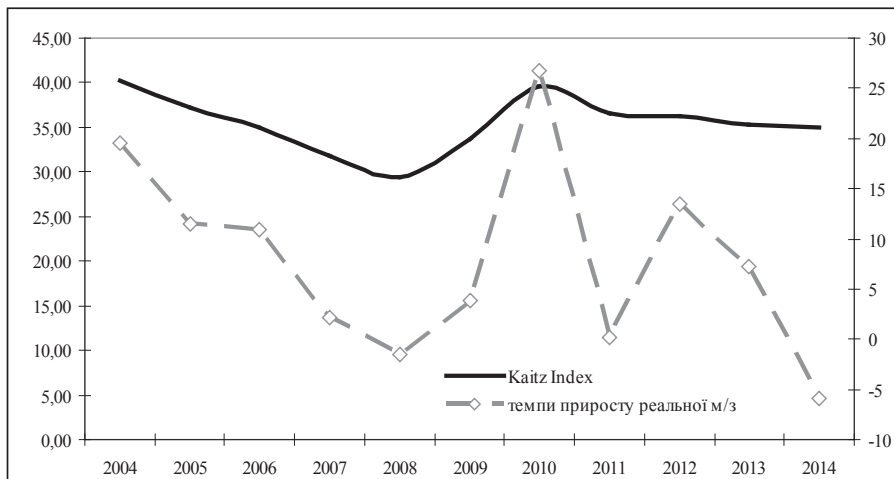


Рис. 2. Динаміка значень індексу Кейтца та показника приросту реальної мінімальної заробітної плати за період 2004–2014 років

Джерело: розроблено автором на основі [3]

погодинну норму праці [2]. Механізм формування мінімальної заробітної плати, у певній мірі, ґрунтується на принципах економічної ефективності та адаптивності враховуючи стан продуктивності праці, який є вагомим індикатором розвитку економіки. У свою чергу, законодавчо передбачено використання механізму підвищення грошових доходів населення у разі настання «порогу індексації» з метою відшкодування впливу подорожчання споживчих товарів та послуг на купівельну спроможність населення. При цьому темпи росту заробітної плати в Україні тісно не корелюють з індексом споживчих цін, про що свідчить динаміка зростання реальної заробітної плати за період 2004–2014 років (див. рис. 2).

На підставі здійсненого аналізу можна дійти висновку, що розмір мінімальної заробітної плати корелює із динамікою економічного зростання, про що свідчить зниження реальної мінімальної заробітної плати у 2008 році з початком економічної кризи та у 2014 році, при настанні серйозних трансформацій у соціальній та економічній системі країни. Стрімке зростання розміру мінімальної заробітної плати у 2010 році було пов'язано із встановленням мінімальної заробітної плати на рівні прожиткового мінімуму для працездатних осіб. При цьому економічні реалії довели недостатню ефективність даного заходу враховуючи зниження реальної мінімальної праці у наступному 2011 році. Зниження темпів економічного зростання з 2012 року цілком відповідає тренду зниження реальної мінімальної заробітної плати. Використання мінімальної заробітної плати як інструменту підтримки платоспроможності населення суттєво вплинуло на зростання індексу Кейтця у 2009–2010 роках, який відображає співвідношення рівня мінімальної до середньої заробітної плати. Проте, зважаючи насамперед на бюджетні можливості фінансування заробітної плати, значення цього індексу поступово знижуються протягом останніх років.

Ще одним підтвердженням того, що методика індексації прожиткового мінімуму, в тому числі і для працездатних осіб потребує уточнення та перегляду є дані, що зображені в табл. 1. Аналіз даних таблиці дає підстави зробити висновок, що вартість споживчого кошика як основи формування базового соціального стандарту в сфері доходів населення за період 2004–2014 років зростала швидше за індекс споживчих цін на 11 в. п. або у середньому на один відсотковий пункт щорічно. Відповідно у розрізі основних категорій-складових споживчого кошика найбільше у ціні в порівнянні з індексом споживчих цін зросли послуги транспорту – 53,4 в.п., житлово-комунальні послуги – 51,6 в.п., харчові продукти – 5,4 в.в., інші послуги – 4,1 в.п. При цьому зауважимо, що

для послуг транспорту та житлово-комунальних послуг зростання має чітко окреслений тренд і спостерігалось щорічно.

Водночас для харчових продуктів та інших послуг чіткої тенденції до зростання вартості даних категорій не спостерігалось. Крім того, вартість непродовольчих товарів зростала нижчими темпами аніж ІСЦ на 19,8 в.п., або ж на 1,98 в.п. щорічно. Враховуючи вищевикладене, доцільним є запровадження коригуючого коефіцієнту індексації прожиткового мінімуму враховуючи структуру споживчого кошика. Мають бути враховані коливання різниці цін між складовими споживчого кошика та індексу споживчих цін. Реалізація зазначеного сприятиме посиленню економічної обґрунтованості формування згаданого соціального стандарту.

Запропоновано використовувати наступний розрахунок коригуючого коефіцієнту:

$$K = (L_1 \times (P_1 - ICI) + L_2 \times (P_2 - ICI) + \dots + L_n \times (P_n - ICI)), \quad (1)$$

де K – коригуючий коефіцієнт;

L_i – питома вага i -складової споживчого кошику;

P_i – зростання цін на i -складовому споживчого кошику;

ICI – індекс споживчих цін.

Таким чином, для різних категорій прожиткового мінімуму, розмір яких розраховується в залежності від вартості споживчого кошика, коригуючий коефіцієнт буде також різним. Зазначене обумовлено диферентною структурою споживчого кошика для різних категорій населення.

Слід зазначити, що підвищення розміру мінімальної заробітної плати здійснює прямо пропорційний вплив на зростання обсягу надходжень єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. В сучасних умовах економічних перетворень, найбільша питома вага в обсязі надходжень єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування до бюджету Пенсійного фонду України належить зведеному бюджету (див. табл. 2).

Середнє значення показника частки коштів зведеного бюджету в формуванні доходної частини Пенсійного фонду за період 2004–2015 років складає 45,46%. Варто враховувати, що підвищення рівня мінімальної заробітної та посадового окладу 1 тарифного розряду Єдиної тарифної сітки потребуватиме додаткових видатків з бюджету на нарахування на заробітну плату. У разі підвищення рівня прожиткового мінімуму для осіб, що втратили працездатність, більшими темпом ніж розмір мінімальної заробітної плати а відповідно і прожиткового мінімуму для працездатних осіб відбувається зростання середнього розміру пенсій-

Таблиця 1

Динаміка зміни цін на відповідні складові прожиткового мінімуму в порівнянні з індексом споживчих цін за період 2004–2014 років

Категорія	Питома вага у споживчому кошику, %	Відношення до індексу споживчих цін, %	Тенденції
Продукти харчування	54,16	+5,4	Чітко виражена тенденція відсутня
Непродовольчі товари	17,84	-19,8	Понижений тренд
Житлово-комунальні послуги	15,25	+51,6	Висхідний тренд
Транспорт	6,55	+53,4	Висхідний тренд
Інші послуги	6,20	+4,1	Чітко виражена тенденція відсутня
Всього	100,00	+11,0	

Джерело: розраховано автором на основі [3]

Таблиця 2

Вплив зведеного бюджету на формування доходної частини Пенсійного фонду України за період 2004–2015 років

	Доходи бюджету пенсійного фонду, млн грн	Дотація з Державного бюджету України		Нарахування бюджетних установ на заробітну плату, млн грн	Непогашена позичка з єдиного казначейського рахунку, млн грн	Усього коштів зведеного бюджету України, млн грн	Частка коштів зведеного бюджету в бюджеті Пенсійного фонду України, %
		На виплату пенсій, млн грн	На покриття дефіциту, млн грн				
2004	39,83	6,00	2,33	2,97	0	11,30	28,35
2005	66,35	6,40	16,34	3,12	0	25,86	38,98
2006	74,29	10,06	7,29	4,09	0	21,44	28,90
2007	104,28	25,62	0	18,46	2,41	46,49	44,59
2008	153,85	41,42	0	24,73	6,03	72,18	46,92
2009	167,96	34,50	13,77	26,92	16,31	91,50	54,48
2010	193,67	37,50	26,60	31,33	7,88	103,31	53,34
2011	212,11	40,56	17,75	34,11	12,36	104,78	49,40
2012	235,91	49,17	15,32	40,11	11,89	116,49	49,38
2013	252,75	61,47	21,76	42,82	0,31	126,36	49,99
2014	245,25	61,30	14,68	41,23	0,97	118,18	48,19
2015	266,53	63,05	31,76	46,68	0	141,49	53,09

Джерело: складено автором на основі [3; 4]

них виплат та відповідно розбалансування доходів та видатків бюджету пенсійного фонду. Фактично частка коштів зведеного бюджету у структурі доходів солідарної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування не зменшиться. Необхідним є забезпечення сталого співвідношення між зростанням розміру прожиткового мінімуму для осіб, що втратили працездатність, та розміром мінімальної заробітної плати для недопущення зростання дефіциту бюджету солідарної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та зменшення коефіцієнту покриття пенсією заробітної плати.

За період 2004–2015 років співвідношення між розміром мінімальної заробітної плати та величиною прожиткового мінімуму для осіб, що втратили працездатність, мало стійку тенденцію до зростання. Станом на 1 січня 2004 року дане співвідношення становило 76%, розміри даних показників були однаковими з 1 жовтня 2005 року до 1 квітня 2005 року, починаючи з другого кварталу 2006 року обсяг мінімальної заробітної плати був більшим рівня прожиткового мінімуму для осіб, що втратили працездатність. Станом на 1 січня 2014 року дане співвідношення зросло до 128%.

Зважаючи на вплив прожиткового мінімуму на стан збалансування пенсійного фонду, доцільним є запровадження комплексного середньострокового прогнозування показників бюджетної системи. Здійснювати зазначене слід шляхом поєднання прогнозних значень державного та місцевого бюджетів, бюджету пенсійного фонду з огляду на те, що бюджет пенсійного фонду є залежним від дотацій із державного бюджету на виплату пенсій, надбавок та підвищень до пенсій, призначених за різними пенсійними програмами. Крім того, за кошти державного бюджету здійснюється покриття дефіциту бюджету пенсійного фонду. Видатки бюджету пенсійного фонду доцільно прогнозувати за кожною пенсійною програмою окремо у розрізі джерел фінансування виплат, з урахуванням індексу споживчих цін, зростання обсягів мінімальної пенсії, зміни чисельності пенсіонерів. На основі персоніфікованих даних можна з найменшою похибкою визначити кількість людей,

які у звітному році вийдуть на пенсію, чи мають вони право на призначення пенсій за спеціальними пільговими пенсійними програмами та відповідно розмір передбачу вальної пенсії, можливе зростання обсягів видатків бюджету у зв'язку з отриманням право на перерахунок пенсій певним пенсіонерам.

На сучасному етапі економічного розвитку розмір прожиткового мінімуму встановлюється в середньому на одну особу, крім того визначаються розміри прожиткових мінімумів для окремих соціально-демографічних груп населення, структура та обсяги споживання яких мають специфічні особливості. Таким чином розрізняють наступні групи населення – діти віком 0–6 років; діти віком 7–17 років; працездатні особи віком 18–60 років та особи, що втратили працездатність. Поточний стан встановлення співвідношень розмірів прожиткових мінімумів відповідних соціально-демографічних груп населення з середнім прожитковим мінімумом на одну особу не враховує особливості споживання кожної групи населення, питому вагу даних груп у загальній структурі населення та відмінності у споживанні в домогосподарствах з різним складом. З урахуванням зазначеного, важливим є визначення структури населення в розрізі домогосподарств з різною кількістю населення, як у країнах із розвинутою економікою. У свою чергу, обернена градація забезпечить визначення структури населення у розрізі наявних соціально-демографічних груп враховуючи особливості споживання у кожному домогосподарстві.

Враховуючи закордонний досвід запропоновано здійснити розподіл населення на основні види домогосподарств:

домогосподарство у складі якого одна працездатна особа;

домогосподарство із двох працездатних осіб;

домогосподарство у складі якого одна особа, що втратила працездатність;

– домогосподарство з двох непрацездатних осіб;

– домогосподарство у складі однієї працездатної особи та однієї дитини;

– домогосподарство у складі однієї працездатної особи та двох дітей;

- домогосподарство у складі однієї працездатної особи та трьох дітей;
- домогосподарство у складі двох працездатних осіб та однієї дитини;
- домогосподарство у складі двох працездатних осіб та двох дітей;
- домогосподарство у складі двох працездатних осіб та трьох дітей;
- домогосподарство у складі двох працездатних осіб та чотирьох дітей [5].

Висновки. Трансформаційні процеси у суспільстві, поглиблення впливу глобалізації економічних відносин на вітчизняну модель соціально-економічного розвитку потребують застосування інституційного підходу до реформування системи соціального захисту населення, механізмів її фінансового забезпечення. Дотримання принципів соціальної справедливості, фінансової спроможності бюджету для виконання покладених соціальних зобов'язань у належному обсязі можливе при врахуванні організаційно-правових, еконо-

мічних, інформаційно-аналітичних параметрів стратегічного розвитку страхових відносин. Це потребує перерозподілу фінансових повноважень та відповідальності у сфері соціального захисту – гарантування державою забезпечення мінімальних соціальних гарантій для визначених категорій населення, розвитку страхового механізму забезпечення соціальних стандартів. Важливим є удосконалення та розвиток таких форм взаємовідносин між учасниками системи соціального захисту населення як соціальне партнерство та соціальна відповідальність. Недостатній рівень врахування страхових принципів при формуванні системи пенсійного забезпечення, неналежний рівень диференціації у сфері доходів населення в залежності від продуктивності праці та професійної кваліфікації робітника, відсутність дієвого контролю за підставами і використанням соціальної допомоги призводять до маргіналізації суспільства, знижують довіру до державних органів управління.

Список використаних джерел:

1. Social Security Programs throughout the World [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ssa.gov/policy/docs/progdesc/ssptw>.
2. Про оплату праці : Закону України від 24.03.1995 № 108/95-ВР. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.
3. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://treasury.gov.ua>.
4. Офіційний сайт Пенсійного фонду України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pfu.gov.ua/pfu>.
5. Global Property Guide. Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://globalpropertyguide.com>.

Грановская И. В.

Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ МЕХАНИЗМА ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СОЦИАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ

Резюме

Обоснована необхідність змінення методики установлення прожиточного мінімуму як базового соціального стандарту в області доходів в Україні. Розглянуті структурну схему взаємозв'язи формування соціальних стандартів в сфері доходів і складовими системи бюджетного регулювання. Предложено введення коректуючого коефіцієнта індексації прожиточного мінімуму, враховуючи структуру потреби корзини.

Ключевые слова: соціальний стандарт, прожиточний мінімум, потреби корзини, бюджетне регулювання, фінансове забезпечення.

Hranovska I. V.

Pereiaslav-Khmelnytskyi State Pedagogical University named after Hryhorii Skovoroda

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE IMPROVEMENT OF MECHANISM OF SOCIAL STANDARDS' FINANCIAL SUPPLY

Summary

It is substantiated the necessity to change the method of forming the living wage as a basic state social standard in revenues field in Ukraine. The structural scheme of interconnection between forming social standards in revenues field and components of the system for budget regulation has been also considered. It is proposed to establish the adjustment coefficient of indexing the living wage, taking into account the structure of the consumer basket.

Keywords: social standard, living wage, consumer basket, budget regulation, financial supply.

УДК 336.77

Денис О. Б.

Львівський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДІЯЛЬНОСТІ КРЕДИТНИХ БЮРО В УКРАЇНІ

Досліджено вітчизняний досвід роботи кредитних бюро. Висвітлено специфіку роботи кредитних бюро в Україні та їх роль у зниженні інформаційної асиметрії між банками та боржниками. Окреслено взаємовідносини кредитних бюро та банків. Визначено основні проблеми та перспективи розвитку кредитних бюро в Україні.

Ключові слова: банк, конфлікт, кредит, кредитні бюро, ринок банківських послуг, регулятори.

Постановка проблеми. Серед проблем розвитку банківського сектору України питання неповернених кредитів займає важливе місце. Традиційно однією з вагомих причин проблемності роботи банків із боржниками теоретики вказують недостатньо об'єктивну оцінку фінансово-економічного стану позичальників. Наслідком неналежної оцінки надійності та платоспроможності позичальника, його гарантій та поручительств є шахрайство позичальників, підвищення кредитних ризиків, утрата фінансової стійкості банківських установ.

Самостійно банки не завжди можуть сформувати інформаційну базу про всіх позичальників-боржників і, відповідно, оцінити наявні та потенційні кредитні ризики позичальників. У результаті кредитні бюро виступають, як свідчить досвід країн із розвиненими банківськими системами, ефективним інститутом, здатним вирішити проблему формування прозорої інформаційної бази про боржників для банків. В Україні кредитні бюро є порівняно новими ринковими інститутами, основні форми, інструменти, механізми діяльності яких ще формуються.

З огляду на вищенаведене, актуальність дослідження вітчизняного досвіду роботи кредитних бюро не викликає сумніву.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам роботи кредитних бюро присвячено публікації Н. Дехтяр, О. Кобилецької, М. Колісника, Д. Котляр, Е. Орлюк, Т. Наумової, Н. Пігуль, В. Пірог та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне напрацюванням науковців, слід відзначити, що в умовах швидких змін економічної ситуації в банківському секторі необхідним є доповнення проблематики проведенням емпіричних досліджень сучасних тенденцій розвитку кредитних бюро та їх проблемності в Україні.

Мета статті полягає в аналізі діяльності кредитних бюро в Україні, визначенні ключових проблем та перспектив розвитку в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ознайомлення з емпіричними даними свідчить, що увага практиків та теоретиків в Україні до проблематики формування інформаційного простору щодо боржників для фінансових установ активізувалася на початку 2000-х років.

Першим кроком до зниження інформаційної асиметрії між банками та боржниками стало створення Державного реєстру. Так, у середині 2001 р. Національним банком України була сформована єдина інформаційна система «Реєстр позичальників» для отримання банківськими установами інформації про своїх потенційних клієнтів, які мають прострочену заборгованість за кредитами.

Учасниками системи стали близько 100 банків та інших фінансових установ. Однак, як зазначають М.К. Колісник та О.І. Кобилецька [1], незначний обсяг бази даних Реєстру, відсутність затвердженого законом порядку надання інформації, що втримується в ньому, стали перешкодою для подальшого розвитку цієї бази даних та її широкого використання у практиці кредитування.

Частково вирішення інформаційних проблем між вітчизняними банками та боржниками відбулося з появою кредитних бюро. Формування перших бюро кредитних історій в Україні розпочалося в 2005 р. із прийняттям Закону «Про організацію формування та обігу кредитних історій», який визначив основні вимоги до створення кредитних бюро, правила формування та ведення кредитних історій, права учасників процесу кредитування, вимоги до захисту інформації, яка становить кредитну історію, тощо.

Зазначимо, що більшість норм основоположного Закону залишилися незмінними. До основних його положень на сучасному етапі належать такі [2]:

- кредитні бюро в Україні створюються у формі господарського товариства, статутний капітал яких має бути не менше 5 млн. грн. і формується винятково за рахунок грошових коштів засновників;

- засновниками кредитних бюро можуть бути юридичні особи, які повинні здійснювати діяльність не менше трьох років із дня реєстрації та не мають заборгованості зі сплати податків та інших обов'язкових платежів за останні три роки;

- клієнтами бюро, крім банків, можуть бути небанківські фінансові установи, зокрема кредитні спілки, інші суб'єкти господарської діяльності, які надають послуги з відтермінування платежу або надають майно у кредит;

- доступ до інформації кредитних бюро мають не лише кредитори а й позичальники.

Крім Закону «Про організацію формування та обігу кредитних історій», основу регулювання діяльності бюро кредитних історій становлять закони України «Про ліцензування деяких видів господарської діяльності», «Про банки та банківську діяльність», «Про інформацію».

Спочатку банки особливої уваги не надавали кредитним бюро. Визнання Національним банком України їх важливості відбулося в грудні 2008 р., коли він зобов'язав банки одержувати згоду позичальника на передачу кредитної історії до бюро кредитних історій. Якщо в кредитному договорі немає письмової згоди на збір, зберігання, використання та поширення через бюро кредитних історій інформації про позичальника, банк повинен класифікувати фінансовий стан позичальника як незадовільний. Це, своєю чергою, вплинуло

Таблиця 1

Характерні ознаки діяльності кредитних бюро України

Назва кредитного бюро	Коротка характеристика кредитного бюро	Характеристики баз даних кредитного бюро	Партнери кредитного бюро	Послуги для кредиторів від кредитного бюро	Послуги для позичальників від кредитного бюро
Міжнародне бюро кредитних історій	Засноване TAS Group і Національною асоціацією кредитних союзів України в 2006 р. і одержало ліцензію в січні 2007 р.	База даних має 19 млн. записів, найбільш диверсифіковану в розділ бізнесу сегменті України. База містить як позитивні, так і негативні дані фізичних осіб і компаній	30 банків; 13 кредитних союзів; 12 фінансових компаній 1 оператор зв'язку	Компанія пропонує широку продуктову лінійку для роздрібного ризик-менеджменту – 24 продукти, які охоплюють увесь життєвий цикл кредиту, від заявки до колекшену, у тому числі: – кредитні звіти (6 видів); – верифікація позичальника; – скорингова оцінка позичальника; – моніторинг позичальника; – підтримка процедур стягнення; – верифікація системи ризик-менеджменту; – пакетні обробки; – бенчмаркінг МБКІ; – маркетинговий аналіз	Бюро пропонує онлайн-доступ до кредитної історії позичальників, але за плату. Щоб отримати безкоштовний звіт, позичальник повинен прийти особисто або відправити нотаріально заверений запит поштою
Роздрібне бюро кредитних історій	Бюро отримало ліцензію у 2014 р. Інформація про бюро в мережі Internet відсутня	Н.д.	Н.д.	Н.д.	Н.д.
Універсальне бюро кредитних історій	Бюро отримало ліцензію у 2014 р.	1 792 557 кредитних історій 1 234 949 суб'єктів кредитних історій 18 633 запитів у бюро	4 банки (Fogward Bank, Credit Optima bank, Промислово-фінансовий банк, банк «Богуслав»; 29 кредитних спілок; 6 ТОВ.	Компанія пропонує: – кредитний звіт; – API (Автоматична видача кредитних звітів у режимі реального часу у форматі JSON); – кредитний рейтинг (Звіт визначає кредитний рейтинг позичальника та ймовірність його дефолту); – пакетна обробка (обробка великої кількості кредитних історій одним пакетом. Дає змогу швидко та якісно оцінити кредитний портфель)	– Компанія пропонує: кредитний звіт; моніторинг запитів кредитної історії позичальника (миттєве сповіщення позичальника про запит або внесення змін до його кредитної історії по e-mail або СМС); кредитний рейтинг; захист персональних даних (блокування спроби сторінних осіб отримати кредитну історію позичальника); доступ до власного кабінету (керування своєю власною кредитною історією)
Перше всеукраїнське бюро кредитних історій	Бюро отримало ліцензію у січні 2007 р. Його заснували 30 банків, Асоціація українських банків та дві страхові компанії. Найбільші клієнти – «Банк Аваль», «УкрСиббанк», «УкрСолбанк», «УкрЕксімбанк», ВТБ, «Ощадбанк»	Н.д.	148 банків, (із них 4 з тимчасовою адміністрацією та 52 банки у стадії ліквідації), 73 фінансових компаній 11 інших компаній	Компанія пропонує широкий набір послуг: – кредитні звіти; – пакетні кредитні звіти; – моніторинг; – всеукраїнський сервіс протидії шахрайству «СОМІЛ»; – міжбанківська система обміну інформацією «AFRA»; – перевірка паспортів у базі МВС та ін.	Компанія пропонує один раз на рік безкоштовно отримати власну кредитну історію, звернувшись безпосередньо до офісу ПУБКІ, і необмежену кількість разів скориставшись послугами інформаційних ресурсів бюро
Українське кредитне бюро	Бюро було створено в 2010 р. групою компаній «Киберканал». Єдине бюро, що створене не під егідою банків. Відмінністю є надання загальної аналітики через Інтернет-ресурс	Н.д.	24 банки; 24 інших компанії	Компанія пропонує загальний перелік послуг: – надання послуг, пов'язаних зі збором, обробкою та аналізом інформації, що складає кредитну історію; – надання консультативних послуг; – надання кредитних звітів; – надання кредитних звітів у формі розрахованого кредитного рейтингу суб'єкта кредитної історії тощо	Н.д.
Українське бюро кредитних історій	Бюро було створено в 2005 р. «ПриватБанком» спільно з іноземною компанією «БіОптіма Лімїтед» і отримало ліцензію в січні 2007 р. На сьогодні володіє найширшими даними про клієнтів (з огляду на розмір «ПриватБанку» та активне доглядиване наповнення баз даних)	37 420 503 кредитних історій; 22 059 983 суб'єктів кредитної історії; 2 293 партнерів; 43 087 091 запитів до бюро; 2 782 076 негативних кредитних історій	77 банків; 135 кредитних союзів; 16 лізингових компаній; 4 страхові компанії; 90 бізнес-партнерів	– перевірка фізичних осіб (стандартний кредитний звіт, звіт «Кредитний бал», звіт «Моніторинг позичальника», СМС-повідомлення); – перевірка юридичних осіб (кредитний звіт, публічне досьє, статус контрагента, моніторинг контрагента); – інші послуги (кадрова безпека, доступ, виписки з державних реєстрів, сервіс приймання даних «Info-collection», звіт «Судові рішення», Anti Fraud System UBKI (AFS UBKI), звіт «Комунальні борги», сервіс для ОСББ	Право один раз на рік отримати свою кредитну історію безкоштовно. Можливість перевірити кредитну історію за допомогою різних додатків
Незалежне бюро кредитних історій		Н.д.	Н.д.	Н.д.	Н.д.

Джерело: складено автором на основі [5–10]

на розмір резервування банку за кредитом та підвищення інтересу банківських установ до роботи кредитних бюро [3].

На сучасному етапі більшість банків є партнерами кредитних бюро, значна частка при цьому співпрацює з декількома бюро. Здебільшого самі кредитні структури за участю асоціацій і виступають засновниками функціонуючих бюро кредитних історій.

Станом на 01.06.2016, за даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, в Україні були зареєстровані сім кредитні бюро: Універсальне бюро кредитних історій, Міжнародне бюро кредитних історій, Незалежне бюро кредитних історій, Перше всеукраїнське бюро кредитних історій, Українське бюро кредитних історій, Українське кредитне бюро, Роздрібне бюро кредитних історій [4]. Однак фактично із семи зареєстрованих бюро в Україні реально діють тільки п'ять, характерні ознаки яких узагальнено в таблиці 1.

Дослідження демонструють, що даних щодо «Роздрібного бюро кредитних історій» у мережі Internet немає. Інформація відносно «Незалежного бюро кредитних історій» обмежується даними про ліцензію та положенням про діяльність бюро.

Проведений аналіз практики роботи кредитних бюро в Україні та узагальнення коментарів дослідників дають змогу стверджувати, що інститут кредитних бюро в Україні в цілому ще не працює належним чином. Кожне з функціонуючих бюро володіє певними сегментами інформації, які відрізняються за обсягами. Лідерами на ринку за кількістю партнерів роки виступають два кредитні бюро: «Перше всеукраїнське бюро кредитних історій» та «Українське бюро кредитних історій». Разом із цим єдиної бази кредитних історій, з якою банкам було б зручно працювати, не існує. Між бюро відсутня належна співпраця, не відбувається обмін інформацією щодо основних кредитних продуктів банків, що в підсумку ускладнює банкам можливість відслідковувати поведінку боржника на ринку, отримувати інформацію щодо добросовісних позичальників.

Характер інформації, що надається як самими бюро, так і банківськими установами, також має низку недоліків.

По-перше, як відзначають Р. Кірхнер, Р. Джуччі та В. Кравчук [11], існує обмеженість самої інформації. У багатьох випадках банки або взагалі не повідомляють про кредитну інформацію, або обмежуються повідомленням «негативної» інформації (позитивні дані про своїх клієнтів банки часто не зацікавлені надавати через побоювання конкуренції за позичальників із боку інших установ). Окрім того, доступ бюро кредитних історій до державних реєстрів далекий від оптимального, особливо це стосується реєстрів Міністерства юстиції.

По-друге, сам формат надання інформації від кредитних бюро до користувачів є різним. Як наслідок, різні, не завжди відомі та не уніфіковані, методики розрахунку рейтингів надійності

клієнтів ускладнюють можливості використання цієї інформації банками, або ніяк не враховуються останніми. Наприклад, у США більшість кредитних рейтингів визначає кредитоспроможність клієнтів на основі розрахунку балу FICO, розробленого американською компанією Fair Isaac Corporation. Кредитний бал FICO розраховується за п'ятьма критеріями: 35% кредитного балу – історія платежів, тобто своєчасна сплата рахунків, 30% балу формує сума, яку позичальники винні кредиторам, тривалість кредитної історії становить 15%, новий кредит – це 10% балу, а решта 10% залежить від видів кредитів, якими позичальники користуються [3].

Фахівці зазначають, що проблеми в роботі кредитних бюро та їх недостатня роль у зниженні кредитних ризиків банків найбільшою мірою обумовлені недоліками регуляторної політики інститутів [11]. Так, за ліцензування, регулювання та нагляду за бюро кредитних історій в Україні починаючи з 2009 р. відповідає Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг (до 2009 р. регулятором діяльності бюро кредитних історій було визначено Міністерство юстиції (грудень 2005 р.)). З огляду на слабку інституційну спроможність Комісії, поточний режим ліцензування, регулювання та нагляду є слабким і призводить до низької ефективності бюро кредитних історій, які функціонують в Україні.

Національний банк України, який здійснює регулювання та нагляд за банківським сектором, впливу на роботу кредитних бюро та співпраці з останніми немає. Відповідно, сформована Національним банком України єдина інформаційна система «Реєстр позичальників» та дані приватних кредитних бюро не є взаємодоповнюючими.

Висновки. Отже, за результатами дослідження слід відзначити, що подальший розвиток кредитних бюро в Україні та їх роль у зниженні кредитних ризиків банків залежатиме від впливу центрального банку на їх функціонування. При цьому важливими є два напрями робіт: 1) удосконалення існуючого реєстру позичальників при Національному банку України для формування єдиного інформаційного простору; 2) підтримка Національним банком України існуючих приватних реєстрів через видачу ліцензій, проведення перевірок. Основні аргументи на користь посилення впливу Національного банку України на роботу кредитних бюро зводяться до того, що НБУ, по-перше, має структуру, яка забезпечує контроль над діяльністю всіх без винятку банків України; по-друге, має унікальну розвинену телекомунікаційну мережу, що об'єднує всі банки України, яка дає змогу отримувати, обробляти і передавати значні обсяги інформації в електронному вигляді, тобто забезпечувати і вирішувати завдання управління базою даних [12]; по-третє, має належних фахівців, здатних надати професійні консультації та рекомендації існуючим кредитним бюро (із приводу уніфікації звітів, обміну інформацією, захисту інформації і т. д.).

Список використаних джерел:

1. Колісник М.К. Проблеми та перспективи функціонування бюро кредитних історій в Україні / М.К. Колісник, О.І. Кобилецька // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19(2). – С. 208–220.
2. Закон України «Про організацію формування та обігу кредитних історій» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2704-15.
3. Бюро кредитних історій (кредитні бюро) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.finrep.kiev.ua/download/fl_credit_history.pdf.
4. Державний реєстр фінансових установ, інші реєстри та переліки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/content/inshi-reestri-ta-pereliki.html>.

5. Офіційний сайт ТзОВ «Універсальне бюро кредитних історій» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uncb.com.ua/>.
6. Офіційний сайт «Міжнародне бюро кредитних історій» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://credithistory.com.ua/ua/>.
7. Офіційний сайт ТзОВ «Незалежне бюро кредитних історій» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbki.com.ua>.
8. Офіційний сайт «Перше всеукраїнське бюро кредитних історій» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pvbki.com/ukr/>.
9. Офіційний сайт «Українське бюро кредитних історій» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ubki.ua/ua>.
10. Офіційний сайт «Українське кредитне бюро» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://creditua.com>.
11. Кірхнер Р. Вдосконалення системи функціонування бюро кредитних історій: Основні рекомендації. Серія консультативних робіт [PP/04/2012]. / Р. Кірхнер, Р. Джуччі, В. Кравчук. – Берлін-Київ. – Травень 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.beratergruppe-ukraine.de/download/Beraterpapiere/2012/PP_04_2012_ukr.pdf.
12. Новіков В. Кредитні бюро: проблеми і рішення / В. Новіков // Юридичний журнал. – 2004. – № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=1414>.

Денис О. Б.

Львовский учебно-научный институт банковского дела
ГВУЗ «Университет банковского дела»

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ БЮРО В УКРАИНЕ

Резюме

Исследован отечественный опыт работы кредитных бюро. Освещена специфика работы кредитных бюро в Украине и их роль в снижении информационной асимметрии между банками и должниками. Показаны взаимоотношения кредитных бюро и банков. Определены основные проблемы и перспективы развития кредитных бюро в Украине.

Ключевые слова: банк, конфликт, кредит, кредитные бюро, рынок банковских услуг, регуляторы.

Denys O. B.

Lviv Institute of State Banking University
SHEE «Banking University»

PROBLEMS AND PROSPECTS OF CREDIT BUREAU IN UKRAINE

Summary

The domestic experience of credit bureaus is studied. The specific of the role of credit bureaus in reducing the information asymmetry between banks and debtors are shown. Outlined the relationship of credit bureaus and banks is shown. The basic procedures of credit bureaus in Ukraine are considered.

Keywords: bank, conflict, loan, credit bureaus, the market of banking services, regulators.

УДК 336.146

Іванова А. М.

Тернопільський національний економічний університет

ФІСКАЛЬНІ ДИСБАЛАНСИ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

Досліджено практичні аспекти функціонування фіскальних дисбалансів в Україні. Проаналізовано динаміку фіскального балансу за 2011–2015 рр. Виявлено вертикальні фіскальні дисбаланси на основі аналізу дохідної частини місцевих бюджетів. Запропоновано шляхи збалансування публічних фінансів в Україні.

Ключові слова: фіскальні дисбаланси, бюджетний дефіцит, державний борг, доходи бюджету, видатки бюджету.

Постановка проблеми. Кризові явища в суспільній та політичній сфері в Україні зумовили загострення фіскальних ризиків, що супроводжуються погіршення соціально-економічного становища, ускладненням умов для ведення бізнесу, соціальною напругою та посиленням нестабільності сектору державного управління. Наслідком цього стало нагромадження фіскальних дисбалансів та державного боргу до рівня, який загрожує поступальному розвитку економіки. Стабілізаційні заходи, які були проведені урядом у 2014–2015 рр. та які спрямовувалися на відновлення економічного зростання та поліпшення добро-

буту громадян не дали очікуваних результатів. Тому особливої актуальності набувають питання пов'язані із способами збалансування публічних фінансів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання дисбалансів публічних фінансів, зокрема їхній вплив на макроекономічні показники розвитку економіки, та шляхи їх подолання розкривалося у працях вітчизняних науковців, таких як: В. Кудряшов [1], А. Крисоватий [2], І. Крючкова, М. Скрипниченко, О. Черняк [3], С. Шумська [4], та закордонних, таких як: С. Барріоз, С. Лангедок, Л. Пенч [4], Дж. Сакс [5], Р. Прайс [6] та інші.

5. Офіційний сайт ТзОВ «Універсальне бюро кредитних історій» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uncb.com.ua/>.
6. Офіційний сайт «Міжнародне бюро кредитних історій» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://credithistory.com.ua/ua/>.
7. Офіційний сайт ТзОВ «Незалежне бюро кредитних історій» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbki.com.ua>.
8. Офіційний сайт «Перше всеукраїнське бюро кредитних історій» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pvbki.com/ukr/>.
9. Офіційний сайт «Українське бюро кредитних історій» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ubki.ua/ua>.
10. Офіційний сайт «Українське кредитне бюро» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://creditua.com>.
11. Кірхнер Р. Вдосконалення системи функціонування бюро кредитних історій: Основні рекомендації. Серія консультативних робіт [PP/04/2012]. / Р. Кірхнер, Р. Джуччі, В. Кравчук. – Берлін-Київ. – Травень 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.beratergruppe-ukraine.de/download/Beraterpapiere/2012/PP_04_2012_ukr.pdf.
12. Новіков В. Кредитні бюро: проблеми і рішення / В. Новіков // Юридичний журнал. – 2004. – № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=1414>.

Денис О. Б.

Львовский учебно-научный институт банковского дела
ГВУЗ «Университет банковского дела»

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ БЮРО В УКРАИНЕ

Резюме

Исследован отечественный опыт работы кредитных бюро. Освещена специфика работы кредитных бюро в Украине и их роль в снижении информационной асимметрии между банками и должниками. Показаны взаимоотношения кредитных бюро и банков. Определены основные проблемы и перспективы развития кредитных бюро в Украине.

Ключевые слова: банк, конфликт, кредит, кредитные бюро, рынок банковских услуг, регуляторы.

Denys O. B.

Lviv Institute of State Banking University
SHEE «Banking University»

PROBLEMS AND PROSPECTS OF CREDIT BUREAU IN UKRAINE

Summary

The domestic experience of credit bureaus is studied. The specific of the role of credit bureaus in reducing the information asymmetry between banks and debtors are shown. Outlined the relationship of credit bureaus and banks is shown. The basic procedures of credit bureaus in Ukraine are considered.

Keywords: bank, conflict, loan, credit bureaus, the market of banking services, regulators.

УДК 336.146

Іванова А. М.

Тернопільський національний економічний університет

ФІСКАЛЬНІ ДИСБАЛАНСИ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

Досліджено практичні аспекти функціонування фіскальних дисбалансів в Україні. Проаналізовано динаміку фіскального балансу за 2011–2015 рр. Виявлено вертикальні фіскальні дисбаланси на основі аналізу дохідної частини місцевих бюджетів. Запропоновано шляхи збалансування публічних фінансів в Україні.

Ключові слова: фіскальні дисбаланси, бюджетний дефіцит, державний борг, доходи бюджету, видатки бюджету.

Постановка проблеми. Кризові явища в суспільній та політичній сфері в Україні зумовили загострення фіскальних ризиків, що супроводжуються погіршення соціально-економічного становища, ускладненням умов для ведення бізнесу, соціальною напругою та посиленням нестабільності сектору державного управління. Наслідком цього стало нагромадження фіскальних дисбалансів та державного боргу до рівня, який загрожує поступальному розвитку економіки. Стабілізаційні заходи, які були проведені урядом у 2014–2015 рр. та які спрямовувалися на відновлення економічного зростання та поліпшення добро-

буту громадян не дали очікуваних результатів. Тому особливої актуальності набувають питання пов'язані із способами збалансування публічних фінансів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання дисбалансів публічних фінансів, зокрема їхній вплив на макроекономічні показники розвитку економіки, та шляхи їх подолання розкривалося у працях вітчизняних науковців, таких як: В. Кудряшов [1], А. Крисоватий [2], І. Крючкова, М. Скрипниченко, О. Черняк [3], С. Шумська [4], та закордонних, таких як: С. Барріоз, С. Лангедок, Л. Пенч [4], Дж. Сакс [5], Р. Прайс [6] та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. До сьогодні існують питання, зокрема виокремлення показників оцінки фіскальних дисбалансів, оцінка впливів фіскальних дисбалансів на економічні процеси, які досліджені недостатньо і потребують особливої уваги.

Метою статті є виявлення фіскальних дисбалансів у сфері функціонування публічних фінансів та окреслення шляхів для їх подолання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією із фундаментальних проблем сучасного функціонування економіки України є існування фіскальних дисбалансів, що безпосередньо впливають на поступальний розвиток країни. Виклики, які зумовлені зовнішніми та внутрішніми загрозами, зокрема тимчасовою втратою контролю над частиною території в останні роки, та зростанням боргового навантаження поглибили розбалансованість бюджетної сфери.

Основними тенденціями, які характеризують розбалансованість вітчизняної бюджетної системи, на нашу думку, є:

- високий рівень перерозподілу ВВП через бюджетно-податкову систему;
- зростання обсягів дефіциту сектору загального державного управління (СЗДУ);
- зменшення частки капітальних видатків та збільшення поточних видатків, зокрема непродуктивних видатків;
- погіршення виконання державою функцій соціального захисту та соціального забезпечення громадян за рахунок бюджетних коштів;
- достатньо високі видатки державного бюджету на збалансування Пенсійного фонду України;
- неухильне збільшення трансфертної залежності місцевих бюджетів від державного бюджету.

Зазначені тенденції загострюють проблему існуючих фіскальних дисбалансів, які знаходять свій прояв у невідповідності між доходами та здійсненими видатками на усіх рівнях влади.

Для кращого розуміння проблем фіскальних дисбалансів необхідно детальніше розглянути чинники, які на них впливають, зокрема показники фіскального балансу та рівень державного боргу в Україні (див. табл. 1).

Дані табл. 1 свідчать про високий рівень дисбалансів публічних фінансів в Україні. Зокрема, зростання обсягів ВВП відбувається, переважно, за рахунок інфляції, а не за рахунок нарощування виробництва. У той час, як номінальний ВВП зріс у 2015 році в порівнянні з 2014 роком на 26,3%, приріст реального ВВП становить лише 4,5%. Розбалансованість дохідної і видаткової частини сектору державного управління з 2011 по 2014 роки зросла на 231%, що є вкрай негативним явищем. Здійснення урядом заходів фіскальної консолідації з 2014 року зумовили значне скорочення дефіциту сектору державного управління майже в

2 рази, що дозволило досягнути прийнятної розміру цього показника у межах 3% ВВП. Однак, це не зупинило зростання показників державного боргу, який з 2014 року перетнув критичну межу в 60% ВВП і загрожує первинній платоспроможності України. Разом з тим, відбувається зростання рівня перерозподілу ВВП через публічні фінанси (див. рис. 1).

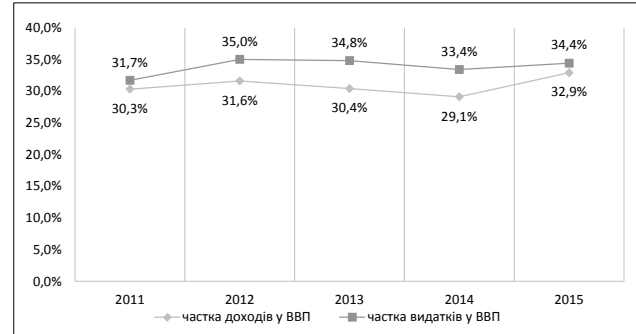


Рис. 1. Частка перерозподілу ВВП за доходами та видатками через публічні фінанси України за 2011–2015 рр.

Джерело: складено автором за даними [8; 9]

Як бачимо із рис. 1 для України характерним є високий рівень перерозподілу ВВП через публічні фінанси. Так, частка перерозподілу ВВП за доходами у 2015 році склала 32,9%, що на 13,2% вище аналогічного показника попереднього року. Така ситуація, в першу чергу, свідчить про зростання фіскального тиску на економіку, що негативно впливає на інвестиційний клімат у країні та ускладнює ведення бізнесу. При цьому, високою залишається частка перерозподілу видатків у ВВП (34,4% у 2015 році, що на 3% вище, ніж у 2014 році), це свідчить про високий рівень державних зобов'язань щодо надання суспільних послуг як державою, так і місцевими органами влади.

В табл. 2 наведені показники формування дохідної частини державного бюджету, з якої видно, що найбільша питома вага у доходах державного бюджету належить податковим надходженням (понад 75%) та неподатковим надходженням (понад 20%). Разом з тим, доходи від операцій з капіталом, кошти від урядів зарубіжних країн та міжнародних організацій, цільові фонди та трансферти становлять біля 1% усіх надходжень до державного бюджету. Така ситуація свідчить про фіскальну спрямованість вітчизняної бюджетної системи.

Фіскальну роль у формуванні дохідної частини державного бюджету серед податкових платежів відіграють непрямі податки (близько 70%), зокрема податок на додану вартість, частка якого з 2011 по 2015 рр. становила близько 50%. Проте, можемо спостерігати, що частка цього податко-

Таблиця 1

Фіскальний баланс та державний борг в Україні за 2011–2015 рр.

Показник	Роки				
	2011	2012	2013	2014	2015
ВВП номінальний, млрд грн	1316,6	1408,9	1454,9	1566,7	1979,5
ВВП реальний, млрд грн	1138,3	1303,1	1404,3	1369,2	1430,3
Фіскальний баланс, млрд. грн.	-23,6	-53,4	-64,7	-78,1	-45,2
Фіскальний баланс, % ВВП	-1,8	-3,8	-4,4	-5,0	-2,3
Державний борг, млрд грн	473,1	515,5	584,1	1100,6	1571,8
Державний борг, % ВВП	35,9	36,6	40,2	70,3	79,4

Джерело: складено автором за даними [8; 9]

вого платежу в доходах державного бюджету у 2015 році знизилася на 6% порівняно з 2014 роком. Однак, таке зниження зумовлене не зменшенням ролі даного платежу, а змінами у структурі зарахувань податків до державного бюджету. Зокрема віднесенням до державного бюджету частини надходжень від податку на доходи фізичних осіб, частка якого у державному бюджеті зросла із 2,4% у 2011 році до 11% у 2015 році. Збільшуються і обсяги надходжень від плати за використання природних ресурсів з 8,9% у 2014 році до 11,5% у 2015 році. Фіскально значущими стають надходження від акцизного податку, частка яких становить 15,4% у 2015 році, що зумовлено підвищенням ставок акцизного податку та розширенням об'єкта оподаткування, оскільки до групи підакцизної продукція була включена електрична енергія з одночасним скасуванням збору у формі цільової надбавки до діючого тарифу на електричну та теплову енергію. Зростають також і надходження від мита, особливо ввізного, однак, це зумовлено не збільшенням імпорту, а швидше девальвацією національної грошової одиниці. Разом з тим спостерігається зменшення ролі податку на прибуток підприємств із 21% у 2011 році до 8,5% у 2015 році. При цьому, надходження по даному платежу скоротилися на 5,8%

у порівнянні з 2014 роком. Така ситуація зумовлена погіршенням фінансового становища приватних підприємств усіх секторів економіки.

Щодо неподаткових надходжень, то їх обсяги у 2015 році зросли на 75,8%, більше відповідного показника 2014 року. При цьому, структура неподаткових надходжень до державного бюджету у 2015 році в порівнянні з 2014 роком зазнала деяких змін, зокрема скоротилася частка власних надходжень бюджетних установ на 10,3% та інших неподаткових надходжень на 12,0%. При цьому відбулося збільшення часток доходів від власності й підприємницької діяльності на 17,6% та адміністративних зборів та платежів на 4,7%.

У 2015 року суттєво зменшився обсяг доходів від операцій з капіталом у порівнянні з 2014 роком. Так, за цією статтею до бюджету надійшло на 1% менше коштів, ніж за попередній рік. Основною причиною цього стало зменшення в 7 разів надходжень від реалізації матеріальних цінностей державного резерву. Також відбулися зміни у структурі доходів від операцій з капіталом. Так, частка надходжень від продажу основного капіталу збільшилася на 16,3%, а частка надходжень від продажу землі – на 17,9%. Водночас частка доходів від реалізації державних запасів товарів зменшилася на 34,2%.

Таблиця 2

Структура дохідної частини Державного бюджету України за 2011–2015 рр., %

Показник	Роки				
	2011	2012	2013	2014	2015
Податкові надходження, з них:	83,2	79,4	77,5	78,5	76,6
податок на доходи фізичних осіб	2,4	2,6	2,9	4,5	11,0
податок на прибуток підприємств	20,9	20,2	20,7	14,3	8,5
плата за користування природними ресурсами	8,8	7,2	7,5	8,9	11,5
податок на додану вартість	49,7	50,5	48,8	49,6	43,6
акцизний податок	12,6	13,5	13,4	16,0	15,4
мито	4,5	4,8	5,1	4,5	9,8
інші податки і збори	1,1	1,2	1,6	2,2	0,2
Неподаткові надходження	15,6	19,7	21,5	19,1	22,4
Доходи від операцій з капіталом	0,2	0,4	0,1	0,2	0,03
Кошти від урядів зарубіжних країн та міжнародних організацій	0,2	0,1	0,5	1,5	0,3
Цільові фонди	0,1	0,1	0,1	0,05	0,03
Офіційні трансферти	0,9	0,4	0,5	0,6	0,6

Джерело: складено автором за даними [8]

Таблиця 3

Структура видаткової частини Державного бюджету України за 2011–2015 рр., %

Вид видатків	Роки				
	2011	2012	2013	2014	2015
<i>Видатки за економічною класифікацією видатків бюджету</i>					
Поточні видатки	90,6	92,5	95,6	98,3	97,0
Капітальні видатки	9,4	7,5	4,4	1,7	3,0
<i>Видатки за функціональною класифікацією видатків та кредитування бюджету</i>					
Загальнодержавні функції	12,0	11,1	12,4	15,3	17,9
Оборона	4,0	3,7	3,7	6,4	9,0
Громадський порядок, безпека та судова влада	9,7	9,2	9,7	10,4	9,5
Економічна діяльність	13,4	12,5	10,2	8,0	6,4
Охорона навколишнього природного середовища	0,9	1,0	1,1	0,6	0,7
Житлово-комунальне господарство	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0
Охорона здоров'я	3,1	2,9	3,2	2,5	2,0
Духовний та фізичний розвиток	1,1	1,4	1,3	1,1	1,1
Освіта	8,2	7,6	7,7	6,7	5,2
Соціальний захист та соціальне забезпечення	19,1	19,0	21,9	18,7	18,0
Міжбюджетні трансферти	28,5	31,5	28,7	30,4	30,2

Джерело: складено автором за даними [8]

Структура видатків державного бюджету є також достатньо нераціональною, що, в свою чергу, лише поглиблює фіскальні дисбаланси і створює ризики для подальшого економічного розвитку держави (див. табл. 3).

З табл. 3 видно, що відповідно до економічної класифікації видатків бюджету поточні видатки державного бюджету становлять 97,0% у 2015 році, що на 6,4% більше, ніж у 2011 році, але на 1,3% менше, ніж у 2014 році. У той час, як капітальні видатки становили у 2015 році 3%, що свідчить про високий рівень фінансування соціальної сфери, у той час, як фінансування економіки залишається незначним.

Відповідно до функціональної класифікацією видатків та кредитування бюджету найбільшу частку займають міжбюджетні трансферти (близько 30%), соціальний захист та соціальне забезпечення (понад 18%) та загальнодержавні функції (понад 15%). При цьому, порівняно з 2014 роком у 2015 році найбільше зростання видатків у номінальному вираженні відбулося за такими напрямками: міжбюджетні трансферти зросли на 33,2%; загальнодержавні функції – на 56,6%, у складі яких видатки на обслуговування боргу – на 76,1%; оборона – на 90,1%; соціальний захист та соціальне забезпечення – на 28,7%, в тому числі видатки на покриття дефіциту Пенсійного фонду зросли на 25,1%. Частка видатків на економічний розвиток, яка включає економічну діяльність, охорону навколишнього природного середовища, житлово комунальне господарство скоротилася у 2015 році на 17,4%, що відзначається на стані господарства державної форми власності. Такий розподіл видатків свідчить про низький рівень фінансування реального сектору економіки та високий рівень фінансування соціальної сфери, що зумовлює неефективне витрачання бюджетних коштів. В результаті створюються умови, які не сприяють економічному зростанню.

Розбалансованість між дохідною і видатковою частинами бюджету зумовлює зростання дефіциту сектору загального державного управління. Так, за даними Національного банку України, дефіцит СЗДУ у 2014 році становив 4,4% ВВП, а з урахуванням дефіциту НАК «Нафтогаз України» рекордних 9,9% ВВП. Реформування бюджетної системи та підвищення тарифів на газ для населення у 2015 році, дозволило зменшити сукупний дефіцит до рівня 2,9 % ВВП, однак спричинило зuboжіння населення. При цьому, важливе зна-

чення мають показники фінансування дефіциту СЗДУ (див. табл. 4).

Як видно із табл. 4, більше половини усього обсягу фінансування було забезпечено за рахунок зовнішніх запозичень. Із 514,1 млрд грн запозичень у 2015 році на внутрішньому ринку було залучено 99,0 млрд грн, що на 57% менше, ніж у попередньому році, в той час як на зовнішньому – 415,1 млрд грн, що на 337% більше, ніж у попередньому році. Тенденція до стрімкого зростання зовнішнього боргу, та зменшення частки внутрішнього є негативною, оскільки внутрішній державний борг передбачає перерозподіл коштів між поколіннями в середині держави, тоді як зовнішній борг збільшує сукупні зобов'язання на міжнародній арені і погіршує показники платоспроможності держави щодо зовнішніх кредиторів. При цьому, погашення боргу здійснено у сумі 416,6 млрд грн, що більше за показники минулого року у 3,4 рази. При цьому, у 2015 році відбулася реструктуризація зовнішніх боргових зобов'язань України на суму 20 млрд грн, тобто цей «тягар» переноситься на наступні періоди. Щодо попереднього року спостерігається зменшення розриву між обсягами запозичень та погашення боргу, що може сприяти зниженню боргового навантаження на публічні фінанси у майбутньому.

Ще одним вагомим показником дисбалансів у сфері функціонування публічних фінансів в Україні є незабезпеченість органів місцевого самоврядування власними фінансовими ресурсами та їх висока трансфертна залежність (див. рис. 2).

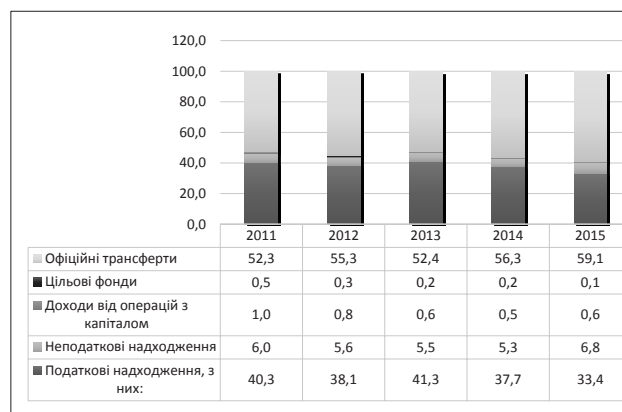


Рис. 2. Структура надходжень до місцевих бюджетів за 2011–2015 рр., %

Джерело: складено автором за даними [8]

Таблиця 4

Показники фінансування дефіциту сектору загального державного управління за 2011–2015 рр., млрд грн

Показники	Роки				
	2011	2012	2013	2014	2015
Загальне фінансування	25,5	53,5	64,7	78,1	45,2
Фінансування за борговими операціями	35,0	41,7	81,0	201,8	117,5
Запозичення	80,6	109,8	160,8	322,6	514,1
- внутрішні запозичення	53,4	66,8	108,9	227,6	99,0
- зовнішні запозичення	27,2	43,0	51,9	95,0	415,1
Погашення	-45,6	-68,1	-79,8	-120,8	-416,6
- внутрішні зобов'язання	-32,1	-38,0	-41,8	-68,0	-91,2
- зовнішні зобов'язання	-13,5	-30,1	-38,0	-52,8	-325,4
Коригування за зовнішніми зобов'язаннями	-	-	-	-	20,0
Надходження від приватизації державного майна	11,5	6,8	1,5	0,5	0,2
Фінансування за активними операціями	-23,0	5,0	-17,8	-124,2	-72,5

Джерело: складено автором за даними [10, с. 35-36]

Як бачимо на рис. 2, близько 60% доходів місцевих бюджетів у 2015 році формується за рахунок офіційних трансфертів із державного бюджету, при цьому частка податкових надходжень стрімко спадає із 40,3% у 2011 році до 33,4% у 2015 році. Разом з тим, податкові надходження до місцевих бюджетів формуються на 56% у 2015 році за рахунок одного лише податку – податку на доходи фізичних осіб, що робить особливо вразливими місцеві бюджети до рівня безробіття та середньої заробітної плати на відповідній території.

Висновки. Новація 2015 року в контексті збалансування публічних фінансів дали певний поштовх до цього, однак, у повному обсязі не ліквідували існуючі фіскальні дисбаланси, а в деяких випадках і посилили їх.

Отже, для зменшення варіації фіскальних дисбалансів, на нашу думку, необхідно:

– вдосконалити інституційне середовище функціонування податкової та бюджетної системи з урахуванням критеріїв фіскальної політики, таких як: соціальної справедливості, економічної ефективності, фіскальної достатності, стабільності та гнучкості;

– зменшити фіскальний тиск на економіку та забезпечити стабільність податкового законодавства. Це дало б змогу створити сприятливий клімат для ведення бізнесу в Україні та залучити як внутрішні, так і зовнішні інвестиції в економіку;

– здійснювати розподіл видатків більш ефективно, тобто втрати бюджету повинні бути

мінімальними, в той час як кількість та якість суспільних благ повинна наближатися до свого максимально можливого значення. При цьому виконання державних закупівель повинно бути прозорим з урахуванням принципів конкуренції;

– збільшити частку капітальних видатків бюджету, а саме інвестувати кошти в розбудову інфраструктури, що дасть можливість забезпечити розвиток реального сектору економіки. Що, у свою чергу, позитивно впливатиме на рівень безробіття, оскільки будуть створюватися додаткові робочі місця. Це дозволить сформувати додаткові кошти до бюджету у майбутньому, за рахунок надходжень від податку на доходи фізичних осіб та єдиного соціального внеску, який формує доходи Пенсійного фонду України;

– усунути корупційну складову функціонування публічних фінансів в Україні, яка дестимулює економічне зростання шляхом поглиблення фіскальних дисбалансів;

– продовжити процес децентралізації бюджетної системи шляхом подальшого зміцнення доходної частини місцевих бюджетів та зменшення їх трансфертної залежності;

– здійснювати чіткий контроль за рухом бюджетних коштів, та налагодити систему покарань за нецільове використання бюджетних ресурсів, що дозволить ефективніше використовувати обмежені фінансові ресурси держави та скоротити дефіцит ЗСДУ.

Список використаних джерел:

1. Кудряшов В. Фіскальні дисбаланси і заходи щодо їх обмеження в ЄС / В. Кудряшов // Економіка України. – 2014. – № 10. – С. 79–96.
2. Сучасна парадигма фіскальної політики України в умовах формування суспільства сталого розвитку : [монографія] / за наук. ред. А. Крисоватого. – Тернопіль : ТНЕУ, 2015. – 460 с.
3. Моделі ідентифікації макроекономічних дисбалансів в Україні : [колективна монографія] / за ред. М. Скрипниченко ; НАН України, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». – К., 2015. – 544 с.
4. Шумська С. Макроекономічні дисбаланси економічного розвитку: європейська практика та оцінка ситуації в Україні / С. Шумська // Європейський вектор економічного розвитку. – 2015. – № 1(18). – С. 211–226.
5. Barrios S. EU fiscal consolidation after the financial crisis. Lesson from past experiences / Barrios S., Langedijk S., Pench L. // European Economy. – 2010. – № 418. – 45 p.
6. Sachs J. An Overview of Stabilization Issues Facing Economies in Transition [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cisp.org.ua/cisp/cisp_uk.nsf/CISP-Jeffrey-Sachs-02-Ukr?OpenForm.
7. Price R. The Political Economy of Fiscal Consolidation / Price R. // OECD Economics Department Working Papers. – 2010. – № 776. – 43 p.
8. Звіт про виконання Державного бюджету за 2011–2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>.
9. Валовий внутрішній продукт України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://index.minfin.com.ua/index/gdp>.
10. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2015 рік / [В. Зубенко, І. Самчинська, А. Рудик та ін.] // ІБСЕД : проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-П) впровадження», USAID. – К., 2016. – 80 с.

Іванова А. Н.

Тернопольский национальный экономический университет

ФИСКАЛЬНЫЕ ДИСБАЛАНСЫ В УКРАИНЕ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Резюме

Исследованы практические аспекты функционирования фискальных дисбалансов в Украине. Проанализирована динамика фискального баланса за 2011–2015 гг. Выявлено вертикальные фискальные дисбалансы на основе анализа доходной части местных бюджетов. Предложены пути сбалансирования публичных финансов в Украине.

Ключевые слова: фискальные дисбалансы, бюджетный дефицит, государственный долг, доходы бюджета, расходы бюджета.

Ivanova A. M.

Ternopil National Economic University

FISCAL IMBALANCES IN UKRAINE AND WAYS TO OVERCOME THEM

Summary

Practical aspects of fiscal imbalances functioning in Ukraine are researched. Analyzed the dynamics of fiscal balance over the period of 2011–2015. Identified vertical fiscal imbalances on the basis of analysis of a profitable part of local budgets. Proposed ways of balancing public finance in Ukraine.

Keywords: fiscal imbalances, budgetary deficit, public debt, budget revenues, budget expenditures.

УДК 346.62:37

Коверник Н. В.

Академія фінансового управління Міністерства фінансів України

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ФІНАНСУВАННЯ ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНИХ ЗАКЛАДІВ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

Досліджено стан фінансування професійно-технічної освіти України. Визначено причини її незадовільного сучасного стану та проаналізовано альтернативні джерела фінансування даної галузі. Запропоновано пріоритетні напрями вдосконалення системи фінансування професійно-технічної освіти.

Ключові слова: економічна модель освіти, фінансування професійно-технічної освіти, бюджетне фінансування освіти, інвестиції в освіту.

Постановка проблеми. Розвиток професійно-технічної освіти України вимагає її значної модернізації відповідно до потреб сучасної економіки, орієнтації цієї важливої галузі на досягнення європейського і світового рівнів освітніх стандартів з урахуванням національних особливостей, трансформації у професійну освіту і навчання, як майже в усіх розвинутих країнах.

Функціонування системи професійно-технічної освіти в Україні ускладнюється недосконалістю управління, яке не використовує можливостей науки. Зміст управлінської діяльності часто базується на малоефективних формах, методах і засобах, у ньому наявний певний консерватизм, професійна невідповідність керівників усіх рівнів до вирішення стратегічних і тактичних проблем розвитку системи і навчальних закладів.

Визначальним чинником успішності сучасної професійно-технічної освіти є ефективна система її фінансування.

Сучасній практиці фінансового забезпечення професійно-технічної освіти притаманні значні недоліки, що перешкоджають повноцінній реалізації наявного потенціалу суспільного розвитку. Європейська інтеграція України створює нові дієві передумови для модернізації системи фінансування професійно-технічної освіти. Реальне вдосконалення фінансування професійно-технічної освіти, внаслідок чого відбудеться підвищення ефективності використання коштів та покращуватиметься доступність і якість послуг, неможливе без належного наукового обґрунтування відповідних заходів щодо оптимізації фінансового інструментарію. Зазначене зумовлює актуальність статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фінансове забезпечення професійно-технічної освіти досліджують зарубіжні вчені, серед яких: М. Ананських, О. Астахова, С. Борисова, Дж. Б'юкенен, Л. Баєва, Ш. Бланкарт, А. Карпов, Л. Кретова, О. Лозицька, Р. Масгрейв, Л. Під'яблонська, Н. Савельєва, О. Сачкова, І. Соколов, Дж.Е. Стігліц, Е. Ханушек, А. Хіл-

ман, Г. Чучкова. Зарубіжні вчені висвітлюють проблематику професійно-технічної освіти здебільшого як важливий елемент економіки знань або ж у контексті проблематики бюджетних видатків. При цьому слід зазначити, що характер указаних проблем суттєво відрізняється від практики фінансування професійно-технічної освіти в Україні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Невирішеними аспектами проблеми фінансування професійно-технічної освіти в умовах сучасних економічних реалій є хронічне бюджетне недофінансування матеріально-технічного забезпечення процесу навчання, оплати праці освітян, стимулювання науки, наукових розробок, друкування навчально-методичних матеріалів, низька ефективність використання бюджетних видатків на освіту, корумпованість, формальність освіти, недостатність визнання ступенів освіти на ринку праці.

Мета статті полягає в оцінці стану та проблем фінансового забезпечення діяльності професійно-технічних закладів на сучасному етапі розбудови українського суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з основ розвитку промисловості є людський ресурс. Чим вищу кваліфікацію мають працівники і чим краще підприємства забезпечені необхідним людським потенціалом, тим вища ймовірність виробництва на таких підприємствах конкурентоспроможної інноваційної продукції.

На жаль, протягом всього часу трансформаційних процесів в економіці України інститутами влади не було приділено достатньої уваги для забезпечення промислових підприємств України кваліфікованими кадрами робочих спеціальностей, що зумовило відставання рівня кваліфікації середньостатистичного робітника в Україні від рівня робітника в розвинутих країнах світу.

Крім того, це спричинило низку деструктивних процесів у суспільній свідомості, серед яких: зменшення престижу робітничих спеціальностей

Ivanova A. M.

Ternopil National Economic University

FISCAL IMBALANCES IN UKRAINE AND WAYS TO OVERCOME THEM

Summary

Practical aspects of fiscal imbalances functioning in Ukraine are researched. Analyzed the dynamics of fiscal balance over the period of 2011–2015. Identified vertical fiscal imbalances on the basis of analysis of a profitable part of local budgets. Proposed ways of balancing public finance in Ukraine.

Keywords: fiscal imbalances, budgetary deficit, public debt, budget revenues, budget expenditures.

УДК 346.62:37

Коверник Н. В.

Академія фінансового управління Міністерства фінансів України

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ФІНАНСУВАННЯ ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНИХ ЗАКЛАДІВ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

Досліджено стан фінансування професійно-технічної освіти України. Визначено причини її незадовільного сучасного стану та проаналізовано альтернативні джерела фінансування даної галузі. Запропоновано пріоритетні напрями вдосконалення системи фінансування професійно-технічної освіти.

Ключові слова: економічна модель освіти, фінансування професійно-технічної освіти, бюджетне фінансування освіти, інвестиції в освіту.

Постановка проблеми. Розвиток професійно-технічної освіти України вимагає її значної модернізації відповідно до потреб сучасної економіки, орієнтації цієї важливої галузі на досягнення європейського і світового рівнів освітніх стандартів з урахуванням національних особливостей, трансформації у професійну освіту і навчання, як майже в усіх розвинутих країнах.

Функціонування системи професійно-технічної освіти в Україні ускладнюється недосконалістю управління, яке не використовує можливостей науки. Зміст управлінської діяльності часто базується на малоефективних формах, методах і засобах, у ньому наявний певний консерватизм, професійна невідповідність керівників усіх рівнів до вирішення стратегічних і тактичних проблем розвитку системи і навчальних закладів.

Визначальним чинником успішності сучасної професійно-технічної освіти є ефективна система її фінансування.

Сучасній практиці фінансового забезпечення професійно-технічної освіти притаманні значні недоліки, що перешкоджають повноцінній реалізації наявного потенціалу суспільного розвитку. Європейська інтеграція України створює нові дієві передумови для модернізації системи фінансування професійно-технічної освіти. Реальне вдосконалення фінансування професійно-технічної освіти, внаслідок чого відбудеться підвищення ефективності використання коштів та покращуватиметься доступність і якість послуг, неможливе без належного наукового обґрунтування відповідних заходів щодо оптимізації фінансового інструментарію. Зазначене зумовлює актуальність статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фінансове забезпечення професійно-технічної освіти досліджують зарубіжні вчені, серед яких: М. Ананських, О. Астахова, С. Борисова, Дж. Б'юкенен, Л. Баєва, Ш. Бланкарт, А. Карпов, Л. Кретова, О. Лозицька, Р. Масгрейв, Л. Під'яблонська, Н. Савельєва, О. Сачкова, І. Соколов, Дж.Е. Стігліц, Е. Ханушек, А. Хіл-

ман, Г. Чучкова. Зарубіжні вчені висвітлюють проблематику професійно-технічної освіти здебільшого як важливий елемент економіки знань або ж у контексті проблематики бюджетних видатків. При цьому слід зазначити, що характер указаних проблем суттєво відрізняється від практики фінансування професійно-технічної освіти в Україні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Невирішеними аспектами проблеми фінансування професійно-технічної освіти в умовах сучасних економічних реалій є хронічне бюджетне недофінансування матеріально-технічного забезпечення процесу навчання, оплати праці освітян, стимулювання науки, наукових розробок, друкування навчально-методичних матеріалів, низька ефективність використання бюджетних видатків на освіту, корумпованість, формальність освіти, недостатність визнання ступенів освіти на ринку праці.

Мета статті полягає в оцінці стану та проблем фінансового забезпечення діяльності професійно-технічних закладів на сучасному етапі розбудови українського суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з основ розвитку промисловості є людський ресурс. Чим вищу кваліфікацію мають працівники і чим краще підприємства забезпечені необхідним людським потенціалом, тим вища ймовірність виробництва на таких підприємствах конкурентоспроможної інноваційної продукції.

На жаль, протягом всього часу трансформаційних процесів в економіці України інститутами влади не було приділено достатньої уваги для забезпечення промислових підприємств України кваліфікованими кадрами робочих спеціальностей, що зумовило відставання рівня кваліфікації середньостатистичного робітника в Україні від рівня робітника в розвинутих країнах світу.

Крім того, це спричинило низку деструктивних процесів у суспільній свідомості, серед яких: зменшення престижу робітничих спеціальностей

тей серед молоді, незадоволення рівнем оплати праці кадрів робочих спеціальностей, збільшення середнього віку кадрів робочих спеціальностей [1, с. 239–240].

Закон України «Про забезпечення молоді, яка отримала вищу або професійно-технічну освіту, першим робочим місцем із наданням дотації роботодавцю», ухвалений у 2004 р., фактично почав діяти лише в 2007 р., коли в бюджеті було передбачено 32 млрд. грн. роботодавцям, а також кошти на компенсацію витрат Фонду загальнообов'язкового державного страхування в разі безробіття. У законі, зокрема, зазначено, що дотація надається в разі прийняття молодого фахівця на перше робоче місце за здобутою професією терміном на два роки та за умови відсутності в роботодавця протягом останніх шести місяців скорочення чисельності працюючої за фахом молоді. На нашу думку, прийняте рішення не лише поліпшить працевлаштування випускників, а й стимулюватиме розвиток пріоритетних галузей економіки.

Нині в Україні система відтворення робітничих кадрів налагоджується повільно, держава фінансує освітні заклади відповідно до темпів зростання ВВП (табл. 1).

Видатки на професійно-технічну освіту щороку зростають, проте є недостатніми для повноцінного функціонування закладів (рис. 1).

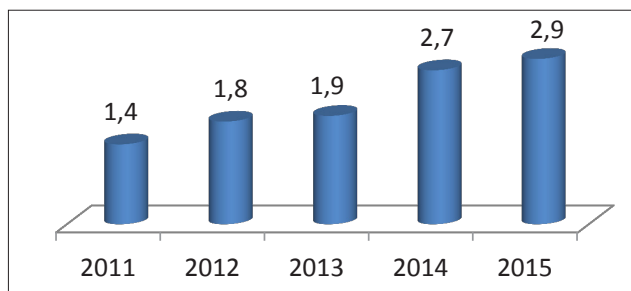


Рис. 1. Видатки бюджету на професійно-технічну освіту [2]

Загальний обсяг видатків, передбачених для закладів професійно-технічної освіти, у 2007 р. становив 1 885,1 млн. грн., у 2008 р. – 2 670,5 млн. грн., а у 2009 р. – 2 948,6 млн. грн. [2].

У проекті бюджету на 2016 р. зазначено, що розміри мінімальної ординарної (звичайної) акаде-

мічної стипендії для учнів професійно-технічних та студентів вищих навчальних закладів, учнів і студентів із числа дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, будуть підвищені на 18%. Даний розмір є недостатнім і не стимулює бажання здобувати професійно-технічну освіту.

У зв'язку з дефіцитом бюджетних асигнувань законами України про державний бюджет України на 2010–2015 рр. не передбачені видатки на капітальні та поточні ремонти, видатки на розвиток училищ. У зв'язку з цим не ремонтуються належним чином навчальні та виробничі приміщення, котельні, дахи. Призупинено реалізацію Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.11.2007 № 886 в частині оснащення майстерень училищ сучасним обладнанням, устаткуванням та технікою. Виникла проблема в розрахунках з енергопостачальними організаціями, яка пов'язана з підвищенням тарифів. Більшість навчально-виробничих та господарських приміщень потребують капремонту, заміни дахів, тепло- та водоканалізаційних мереж. Бракує підручників та навчальних посібників [3].

Значного додаткового фінансування потребує створення навчально-матеріальної бази для нових професій, які є дефіцитними на ринку праці. Проблемою стало цьогорічне проходження учнями практики та оплата їхньої праці. Гострою залишається проблема збереження кадрів. Не вирішується питання щодо надання молодим спеціалістам підйомних та безпроцентних кредитів для будівництва житла [4].

Без вирішення цих проблем перспективи на майбутнє примарні. Такий стан із підготовкою й фінансуванням триватиме доти, доки існуватиме чинна система підготовки робітників професійно-технічними училищами; вона має бути радикально реформована відповідно до вимог ринкової економіки. Це розуміють у вищих інституціях країни, проте далі декларативних заяв справа не йде.

Основними стратегічними напрямками подальшого розвитку професійно-технічної освіти є: створення системи забезпечення якості професійно-технічної освіти, оптимізація системи фінансування, модернізація системи управління професійно-технічною освітою, оновлення існуючої нормативно-правової бази, соціальна реклама престижності робітничих професій [2].

Таблиця 1

Динаміка фінансування навчальних закладів України в 2005–2015 рр.

Рік	Разом		Дошкільна освіта		Загальна середня освіта		Професійно-технічна освіта		Вища освіта	
	млн. грн.	% до ВВП	млн. грн.	% до ВВП	млн. грн.	% до ВВП	млн. грн.	% до ВВП	млн. грн.	% до ВВП
2005	8940,8	4,38	1104,1	0,54	4046,7	1,98	586,0	0,29	3204,0	1,57
2006	1120,33	4,95	1372,3	0,61	4931,0	2,18	733,0	0,32	4167,0	1,84
2007	13473,4	5,03	1710,2	0,64	6243,7	2,33	891,6	0,33	4627,9	1,73
2008	16530,3	4,79	2059,5	0,60	7517,3	2,18	1137,6	0,33	5815,9	1,68
2009	23783,6	5,39	2940,7	0,67	11 158,8	2,53	1749,9	0,39	7934,2	1,80
2010	30086,0	5,53	3825,1	0,70	14 229,2	2,61	2096,0	0,39	9935,7	1,83
2011	39611,4	5,55	5257,7	0,74	18 849,5	2,64	2676,4	0,37	12827,8	1,80
2012	14676,3	4,60	1462,8	0,65	4245,9	2,06	6034,0	0,34	2933,6	1,55
2013	15349,6	4,70	1566,2	0,68	4423,3	2,10	6359,8	0,35	3000,3	1,57
2014	14480,5	4,61	1518,6	0,66	4242,2	2,08	5885,3	0,31	2834,4	1,56
2015 ¹	5758,4	4,68	674,5	0,69	1743,9	2,12	2209,6	0,32	1130,4	1,55

Джерело: розрахунки автора

¹ Виконано у січні-травні 2015 р.

Актуальним питанням реформування професійно-технічної освіти є її децентралізація [4, с. 30–31].

На сьогоднішній день професійно-технічна освіта в Україні перебуває в кризовому стані. Промислові підприємства України відчувають гостру нестачу в кадрах робочих спеціальностей, тоді як кількість професійно-технічних закладів щороку зменшується, як і число їхніх випускників.

Для того щоб поліпшити ситуацію у сфері професійно-технічної освіти, необхідне її реформування, певні кроки у напрямі якого вже зроблені. Необхідно вжити таких заходів: забезпечити прийняття законів про вдосконалення управління професійно-технічною освітою; переглянути структуру, функції та чисельність підрозділів Міністерства освіти і науки України, управління освіти і науки областей, Київської міської державної адміністрації, що здійснюють управління системою професійно-технічної освіти; розробити та запровадити типові штатні нормативи професійно-технічного навчального закладу; починаючи з 2018 р. передбачати в державному та місцевих бюджетах видатки на капітальний (поточний) ремонт і реконструкцію будівель, приміщень, дахів та котелень закладів і установ системи професійно-технічної освіти, оновлення навчально-матеріальної бази та змісту професійно-технічної освіти; продовжити роботу щодо приведення мережі професійно-технічних навчальних закладів до потреб економіки та ринку праці та забезпечити оптимізацію та спеціалізацію малокомплектних професійно-технічних навчальних закладів; забезпечити ефективну роботу з професійної орієнтації молоді та підвищення престижності робітничих професій; забезпечити належний соціальний захист педагогічних працівників, учнів, слухачів системи професійно-технічної освіти, у тому числі дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, дітей із багатодітних та малозабезпечених сімей; створити належні умови співпраці із соціальними партнерами [2].

У країнах із ринковою економікою на фінансову систему має вплив велика кількість різноманітних чинників, серед них об'єктивні закономірності функціонування фінансів лише один із чинників. Окрім нього, великий вплив на фінансову систему має нормативно-правова база. Саме вона визначає склад системи фінансового забезпечення, повноваження її учасників, принципи функціонування, відносини між ними. Беручи до уваги те, що визначальну роль у системі фінансування професійно-технічної освіти відіграє бюджет, який, зокрема, є складовою частиною правового поля, саме нормативно-правова база встановлює обсяги суспільних видатків на професійно-технічну освіту. Таким чином, система фінансування професійно-технічної освіти цілком залежить від положень нормативно-правових актів, які діють у тій чи іншій країні. При цьому варто зазначити, що ключові норми правових актів далеко не завжди збігаються з важливими положеннями фінансової науки про закономірності функціонування системи фінансування професійно-технічної освіти. Врахування теоретичних концепцій у нормативно-правових актах лише сприяє зростанню загальної ефективності використання коштів, задоволенню потреб споживачів у послугах професійно-технічної освіти. Нівелювання об'єктивних закономірностей фінансування професійно-технічної освіти в нормативно-правових актах веде до дисбалансів її розвитку, зрос-

тання проблем доступності професійно-технічної освіти та її якості, а також неможливості належним чином досягти цілей економічного зростання. Важливо дослідити гармонійність організаційних засад фінансового забезпечення видатків на професійно-технічну освіту та нормативно-правового забезпечення цього процесу в Україні.

Професійно-технічна освіта є важливим елементом системи освіти в Україні. Про важливість професійно-технічної освіти свідчить те, що вона є обов'язковою первинною складовою частиною системи безперервної освіти в Україні [5]. Великий вплив на функціонування системи фінансування професійно-технічної освіти мають принципи професійно-технічної освіти, визначені в чинному законодавстві, зокрема в Законі України «Про професійно-технічну освіту»: доступність для кожного громадянина освітніх послуг, що надаються системою професійно-технічної освіти; рівність умов для реалізації задатків, нахилів, здібностей, обдарувань, різнобічного розвитку кожної молоді людини; єдність розвитку, виховання, навчання й оздоровлення молоді; єдність виховного впливу сім'ї і професійно-технічного навчального закладу; наступність і перспективність між професійно-технічною та вищою освітою; світський характер професійно-технічної освіти; особистісно-орієнтований підхід до розвитку особистості молоді людини; демократизація та гуманізація педагогічного процесу; відповідність змісту, рівня й обсягу професійно-технічної освіти особливостям розвитку та стану здоров'я молоді людини [5].

Дослідження змісту принципів функціонування професійно-технічної освіти дає змогу зробити висновок про залишення поза увагою вимог до системи її фінансування. Попри достатньо чіткі критерії забезпечення послуг професійно-технічної освіти населення відсутні положення про підходи до формування джерел фінансового забезпечення професійно-технічної освіти, ключових підходів до управління фінансами професійно-технічної освіти, а також зобов'язань щодо фінансового забезпечення професійно-технічної освіти.

Законом України «Про професійно-технічну освіту» визначено склад системи професійно-технічної освіти, яку становлять: професійно-технічні училища, вищі професійно-технічні училища, професійно-технічні центри незалежно від підпорядкування, типів і форми власності; наукові й методичні установи; органи управління освітою; освіта та виховання в сім'ї [5]. Від збалансованого наділення фінансовими повноваженнями різних суб'єктів здебільшого залежить стимулювання їх до більш ефективної діяльності щодо задоволення наявних потреб суспільства у сфері професійно-технічної освіти. Принципового значення при цьому набуває функціонування системи управління професійно-технічною освітою як необхідної складової частини побудови ефективного фінансового забезпечення професійно-технічної освіти. З огляду на це, для дослідження організаційно-правових засад фінансування професійно-технічної освіти важливе значення має з'ясування складу органів управління професійно-технічною освітою.

Джерелами фінансування професійно-технічного навчального закладу є кошти: засновника (власника); відповідних бюджетів (для державних і комунальних професійно-технічних навчальних закладів) у розмірі, передбаченому нормативами фінансування; батьків або осіб, які їх замінюють; добровільні пожертвування та цільові внески

фізичних і юридичних осіб та інші надходження, не заборонені законодавством.

Особливостями фінансової системи України є наявність специфічних прав юридичних осіб, які мають статус бюджетних установ. Згідно з Бюджетним кодексом України, бюджетним установам заборонено здійснювати запозичення у будь-якій формі (крім випадків, передбачених цим Кодексом) або надавати юридичним чи фізичним особам кредити з бюджету (якщо не встановлено відповідні бюджетні призначення на надання кредитів із бюджету) [6]. Зазначена норма справляє негативний вплив на процес фінансування ПТНЗ, оскільки практично робить неможливим залучення кредитних ресурсів. У таких умовах суттєво обмежуються можливості надавачів освітніх послуг самостійно формувати та реалізовувати фінансову діяльність, адже в них немає можливостей залучати необхідні кредитні ресурси для поповнення обігових коштів або для інвестування. Це створює суттєві обмеження на шляху розвитку напрямів діяльності ПТНЗ – розширення переліку послуг, підвищення їхньої якості та розширення доступності.

Ще більше обмежує фінансову самостійність системи розпорядників бюджетних коштів, що надають послуги професійно-технічної освіти, норма Бюджетного кодексу України, відповідно до якої бюджетним установам забороняється відкриття рахунків у банках. При цьому передбачено обов'язок бюджетних установ відкривати бюджетні рахунки винятково в органах Державної казначейської служби України [6]. Варто зазначити, що чинна нормативно-правова база не передбачає стандартів розрахункового обслуговування бюджетних установ в органах казначейства. Це негативно впливає на можливості ефективного фінансування професійно-технічної освіти. Критичним при цьому є неврегульованість питання терміну виконання платіжних документів бюджетних установ, що функціонують у сфері професійно-технічної освіти. Це спричиняє поширення практики необґрунтованих затримок платежів ПТНЗ, зокрема тих, що здійснюються за рахунок коштів, одержаних від власних надходжень. У зв'язку з цим виникає неспроможність своєчасного виконання фінансових зобов'язань та, як наслідок, зростає кредиторська заборгованість. Негативних характеристик заслугоує також застосування паперової форми документообігу під час розрахункового обслуговування ПТНЗ в органах казначейства. Це перешкоджає застосуванню сучасних телекомунікаційних технологій обміну інформації, погіршує оперативність проведення платежів, сприяє посиленню впливу суб'єктивних чинників на ухвалення рішень щодо прийняття платежів до виконання, а також інших негативних наслідків.

Система нормативно-правового забезпечення бюджетного фінансування професійно-технічної освіти в Україні формується органами центральної влади та органами місцевого самоврядування. Основні положення у цій сфері регламентовано законодавчими актами, ухваленими Верховною Радою України. Так, Бюджетним кодексом України закріплено видатки на професійно-технічну освіту за державним бюджетом, що загалом відповідає Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні», який визначає низку власних і делегованих повноважень сільських, селищних і міських рад у сфері професійно-технічної освіти [6]. Відповідно, потреби органів місцевого самоврядування у бюджетних ресурсах, необхідних для

фінансування професійно-технічної освіти, забезпечуються в межах регулювання системи міжбюджетних відносин, тому безпосередній вплив на фінансування професійно-технічної освіти справляють положення Закону України «Про Державний бюджет України» на відповідний рік, проте з 2015 р. частина професійно-технічних навчальних закладів передана місцевим громадам і фінансується за кошти освітньої субвенції, в якому передбачено конкретні обсяги міжбюджетних трансфертів, що слугують фінансовим забезпеченням професійно-технічної освіти. Ухваленням Верховною Радою Бюджетним кодексом України регламентовано правила визначення міжбюджетних трансфертів (освітньої субвенції на підготовку робітничих кадрів) місцевим бюджетам та перелік власних надходжень, які можуть одержувати ПТНЗ [6]. Окрім цього, законами України визначено організацію міжбюджетних відносин між районним бюджетом та бюджетами територіальних громад сіл, селищ, міст та їх об'єднань.

Аналіз законодавчого забезпечення фінансування професійно-технічної освіти в Україні дає змогу зробити висновок про його несистемність і фрагментарність. Негативний вплив на побудову ефективної системи фінансування професійно-технічної освіти справляє відсутність затверджених на законодавчому рівні стратегічних пріоритетів розвитку. У зв'язку з цим значно складніше реалізувати послідовну фінансову політику щодо розвитку професійно-технічної освіти в нашій державі. Важливою прогалиною законодавчого регламентування професійно-технічної освіти є відсутність затверджених стандартів професійно-технічної освіти, що значно ускладнює успішне застосування сучасних технологій бюджетування.

Велику роль у правовому регулюванні фінансування професійно-технічної освіти в Україні відіграють нормативно-правові акти, затверджені Кабінетом Міністрів України. Цими документами встановлено правовідносини у сфері оплати праці працівників професійно-технічної освіти на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів, а також регламентовано порядок встановлення надбавок педагогічним працівникам ПТНЗ. Цим органом виконавчої влади затверджено перелік платних послуг, які можуть надаватися ПТНЗ. Важливе значення для фінансування професійно-технічної освіти має також затверджений Порядок складання, розгляду, затвердження та основні вимоги до виконання кошторисів бюджетних установ [7].

Окремої уваги заслуговують нормативно-правові акти Міністерства освіти та науки України. Будучи профільним відомством для професійно-технічної освіти, воно завдяки нормотворчому процесу безпосередньо впливає на обсяги видатків професійно-технічних навчальних закладів. Зокрема, нормативно-правові акти міністерства визначають типові штатні нормативи ПТНЗ що мають ураховуватися під час формування складу і чисельності персоналу. Крім цього, акти зазначеного центрального органу регламентують порядок обчислення заробітної плати працівників професійно-технічної освіти. Варто зазначити, що витрати на утримання персоналу становлять значну частку, а отже, регламентування чисельності працівників та розмірів їхньої заробітної плати визначальним чином позначається на обсязі фінансових ресурсів, необхідних для утримання ПТНЗ. Наявність права в органу центральної виконавчої влади визначати склад і чисельність працівників про-

фесійно-технічних закладів в умовах відсутності фінансових зобов'язань щодо утримання ПТНЗ містить ризики необґрунтованого завищення чисельності працівників та розміру заробітної плати, не стимулює до підвищення ефективності видатків. До того ж концепція нормативно-правових актів Міністерства освіти і науки України принципово відрізняється від підходу до обчислення обсягу видатків на професійно-технічну освіту в межах визначення обсягу дотації вирівнювання місцевим бюджетам, закріпленого в Бюджетному кодексі України. Так, у першому випадку чисельність працівників визначається кількістю груп у ПТНЗ, а застосування норм Кодексу передбачає обчислення обсягів видатків на основі кількості споживачів послуг [6].

Таким чином, нормативно-правове забезпечення фінансування професійно-технічної освіти Міністерством освіти та науки України спрямоване на регламентування системи витрат ПТНЗ. Водночас поза увагою залишено регламентування вимог до забезпечення доступності та якості послуг професійно-технічної освіти. Варто зазначити, що зобов'язання щодо фінансування професійно-технічної освіти покладено на органи місцевого само-

врядування. При цьому відсутні механізми узгодження фінансування професійно-технічної освіти з реалізацією пріоритетів соціально-економічного розвитку країни.

Висновки. Підсумовуючи проведене дослідження, зазначимо, що на відміну від нормативно-правового забезпечення професійно-технічної освіти, яке є доволі розвиненим і ставить високі вимоги до забезпеченості населення якісними послугами, правове регламентування фінансування професійно-технічної освіти характеризується численними прогалинами та містить доволі багато проблем. Виявлена неузгодженість нормативно-правового забезпечення професійно-технічної освіти та системи її фінансування призводить до появи та загострення на практиці проблем фінансування професійно-технічної освіти. Крім цього, нечіткість регламентації процедур планування видатків на професійно-технічну освіту, відсутність чітких економічно обґрунтованих соціальних стандартів у сфері професійно-технічної освіти, розмитість вимог до забезпечення належної якості послуг призводять до того, що ресурси суспільства на професійно-технічну освіту використовуються неефективно.

Список використаних джерел:

1. Ананских М.С. Критерии эффективности бюджетных расходов в процессе оказания бюджетных услуг / М.С. Ананских // Финансы и кредит. – 2010. – № 1(385). – С. 28–33.
2. Інформаційно-аналітичні матеріали до наради з питань стратегії реформування професійно-технічної освіти України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.mon.gov.ua/newstmp/2009_1/15.../inform_analit_materialy.doc.
3. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення плану заходів, спрямованих на задоволення потреби ринку праці у кваліфікованих робітничих кадрах» від 17.11.2007 № 886 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR070886.html.
4. Волинським ПТУ бракує фінансування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.simya.com.ua/articles/59/25141/>.
5. Закон України «Про професійно-технічну освіту» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/103/98-vr>.
6. Бюджетний кодекс України від 02.12.2015 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/print1393162468751735.
7. Левчук Н.М. Нерівність доступу до освіти в Україні: соціальні детермінанти та наслідки / Н.М. Левчук // Демографія та соціальна економіка. – 2005. – № 2. – С. 148–158.

Коверник Н. В.

Академія фінансового управління Міністерства фінансів України

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИХ ЗАВЕДЕНИЙ ОБРАЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Резюме

Исследовано состояние финансирования профессионально-технического образования Украины. Определены причины его неудовлетворительного состояния и проанализированы альтернативные источники финансирования данной отрасли. Предложены приоритетные направления совершенствования системы финансирования профессионально-технического образования.

Ключевые слова: экономическая модель образования, финансирование профессионально-технического образования, бюджетное финансирование образования, инвестиции в образование.

Koveryuk N. V.

Academy of Financial Management of Ministry of Finances of Ukraine

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF FINANCING OF VOCATIONAL EDUCATIONAL INSTITUTIONS IN UKRAINE

Summary

The state of funding of vocational education in Ukraine is studied. The reasons of the poor state at present are determined and alternative sources for industry financing are analyzed. Priority directions of improvement of the vocational education financing system are proposed.

Keywords: economic model of education, financing of vocational education, budgetary financing of education, investment in education.

УДК 336.72

Козарезенко Л. В.

Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди

ІНСТИТУЦІЙНА СКЛАДОВА ЧАСТИНА РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УКРАЇНІ

Досліджено інституційне середовище розвитку людського потенціалу в Україні. Розглянуто особливості впливу фінансових інститутів на розвиток людського потенціалу. Запропоновано напрями та механізми удосконалення інституційного середовища в цілях розвитку людського потенціалу.

Ключові слова: інституційне середовище, фінансова політика, людський потенціал, державне фінансове регулювання розвитку людського потенціалу.

Постановка проблеми. Державне фінансове регулювання розвитку людського потенціалу є процесом цілеспрямованого і послідовного застосування суб'єктом регулювання (державою) щодо об'єкта регулювання (домогосподарства, особи) обов'язкових фінансових норм і правил, фінансових методів, форм, фінансових інструментів для впливу на відповідні економічні процеси та економічну діяльність з метою узгодження загальнонаціональних інтересів суб'єкта і особистих інтересів об'єкта регулювання в контексті досягнення узгоджених стратегічних цілей суспільного розвитку. Концепція державного фінансового регулювання розвитку людського потенціалу в Україні має базуватися на взаємоузгодженому поступальному розвитку складових бюджетного механізму і механізму фінансового ринку, що стимулюється використанням інструментарію державного регулювання в частині трансформації елементів непрямих податків, видатків соціального спрямування, застосуванням дієвих фінансових інструментів боргової політики, методів впливу на економічні процеси фінансового ринку і дає змогу в сучасних умовах покращити виконання державою її функцій у сфері освіти, охорони здоров'я, підвищувати соціальні стандарти та добробут населення, вдосконалювати інституційне середовище для розвитку особи [1, с. 55].

Зміцнення інституційних засад розвитку людського потенціалу є ваговою складовою системи державного фінансового регулювання процесу людського розвитку. Адже системність, послідовність, адаптивність та інституційна спроможність є базовими методологічними принципами формування механізму фінансового забезпечення розвитку людського потенціалу в сучасних умовах розвитку. Людський потенціал належить до дивергентної групи факторів забезпечення економічного зростання. З метою зміцнення людського потенціалу та поглиблення ендогенної складової розвитку економіки держава має адаптивно удосконалювати інституційну складову фінансового забезпечення людського потенціалу, в тому числі щодо освіти, охорони здоров'я, науки, інших галузей соціальної сфери, регулятивного механізму ринку праці. Результативність державної політики розвитку людського потенціалу, в значній мірі, залежить від ступеню розвиненості інститутів, які слід розглядати як сукупність формальних та неформальних правил, а також механізмів, що забезпечують їх дотримання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями розвитку людського потенціалу в Україні займається ряд вчених, наприклад, Т.В. Поспелова [2], І.М. Бобух [3], Є.М. Лібанова [4], Л.І. Михайлова [5], О.Ф. Новікова [6] активно досліджують процес державного регулювання розвитку людського потенціалу. Крім того, залиша-

ються недослідженими значення інституційного середовища розвитку людського потенціалу як складової частини комплексного впливу бюджетних, податкових, фіскальних інструментів, які цілеспрямовано використовуються державним менеджментом для прямого й непрямого впливу з метою формування і підвищення рівня людського потенціалу в умовах економічного середовища України.

Мета статті – напрацювання пропозицій щодо зміцнення інституційних засад розвитку людського потенціалу як елемента державного фінансового регулювання даного процесу в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Заходи державної фінансової політики щодо стимулювання економічного зростання повинні бути спрямовані, насамперед, на збільшення обсягів і підвищення якості факторів виробництва, зокрема людського капіталу. Сучасний стан розвитку економіки та глибинна потреба системних реформ у всіх галузях соціально-економічної системи свідчить про відсутність потенціалу відновлення позитивної економічної динаміки за рахунок короткострокових стимулюючих заходів та зумовлює потребу активізації регуляторного механізму фінансової політики держави у сфері забезпечення та підтримки довгострокового економічного зростання. На сучасному етапі розвитку, важливим є зниження частки перерозподілу валового внутрішнього продукту через систему публічних фінансів з огляду на потребу активізації економічного росту. Водночас слід забезпечити не просто арифметичне зниження значень частки перерозподілу валового внутрішнього продукту через видаткову частину бюджету, державних цільових фондів, а домогтися підвищення рівня результативності соціальних програм, проведення оптимізації бюджетних повноважень між центральними та місцевими виконавчими органами влади, формування належного інституційного середовища, у якому зниження частки публічних фінансів призводило до зростання питомої ваги приватного сектору в економіці. Вагомим завданням державної політики розвитку людського потенціалу є формування інституційних основ для забезпечення реалізації даного потенціалу в умовах сучасних трансформаційних змін та підвищення ступеню впливу глобалізаційних чинників на економічні процеси.

Особливістю країн з перехідною економікою, до яких міжнародні інституції відносять і Україну, є постійне проходження інституційних змін фінансової політики та її складових, що направлені на посилення рівня її дієвості та адаптації до сучасних тенденцій розвитку світової економіки. Слід зауважити, що у період посилення інтеграційних та глобалізаційних процесів відбувається поширення економічної конвергенції, у

тому числі норм, правил, стандартів здійснення фінансової діяльності. Проведення інституціональних реформ, або ж інституційної модернізації, є вагомим завданням, яке постає перед органами державного управління в сучасних умовах. Інституційна трансформація є важливим етапом удосконалення та модернізації соціально-економічної системи, що обумовлює перехід до її нового якісного рівня. Актуальними завданнями фінансової політики розвитку людського потенціалу є зниження ступеню нерівності, забезпечення надання якісного рівня суспільних послуг населенню, розвиток базових елементів соціальної інфраструктури. Варіативними складовими інституційної модернізації соціально-економічної системи є базова та вторинна або ж “наздоганяюча” модернізація. Базова модернізація передбачає первісні, реформаторські дії суспільних інститутів щодо удосконалення організаційної структури, комунікаційних зв’язків, посилення ефективності діяльності обраної підсистеми у складі економіки чи соціальної сфери та зниження рівня трансакційних витрат. Водночас вторинна модернізація охоплює соціокультурні зміни, що відбуваються у країнах менш розвинених, які запізнилися із цими трансформаціями, але здійснюють їх за наявності відповідних прикладів на основі ретроспективного досвіду розвинутих країн, які здійснили трансформаційні зміни складових соціально-економічної системи.

Варто констатувати, що в умовах що склалися, Україна, якщо й проводить то лиш наздоганяючу інституційну модернізацію, в тому числі щодо удосконалення механізму фінансового забезпечення розвитку людського потенціалу. В умовах обмеженості фінансових ресурсів, дане питання актуалізувалось – необхідним є чітке визначення форм фінансування галузей суспільного виробництва, забезпечення їх гармонійного поєднання для забезпечення відповідного результату. Слід розширювати сферу застосування страхових, грантових, змішаних та гарантійних механізмів фінансування розвитку людського потенціалу. В процесі дослідження виявлено, що для відповідної складової системи розвитку людського потенціалу, що представлена сферою суспільного виробництва – освітою та наукою, охороною здоров’я, соціальним захистом та соціальним забезпеченням, культурою та спортом, що входять до духовного та фізичного розвитку суспільства, професійного вдосконалення існують диферентні форми та методи їх фінансування. З огляду на зазначене, при проведенні структурних трансформацій системи фінансового забезпечення галузей та сфер суспільного виробництва необхідним є врахування зазначених особливостей та принципу адаптивної ефективності форм, механізмів та інструментів фінансування. На рисунку автором відображено поєднання різноманітних форм та механізмів фінансування вищевказаних сфер суспільної діяльності.

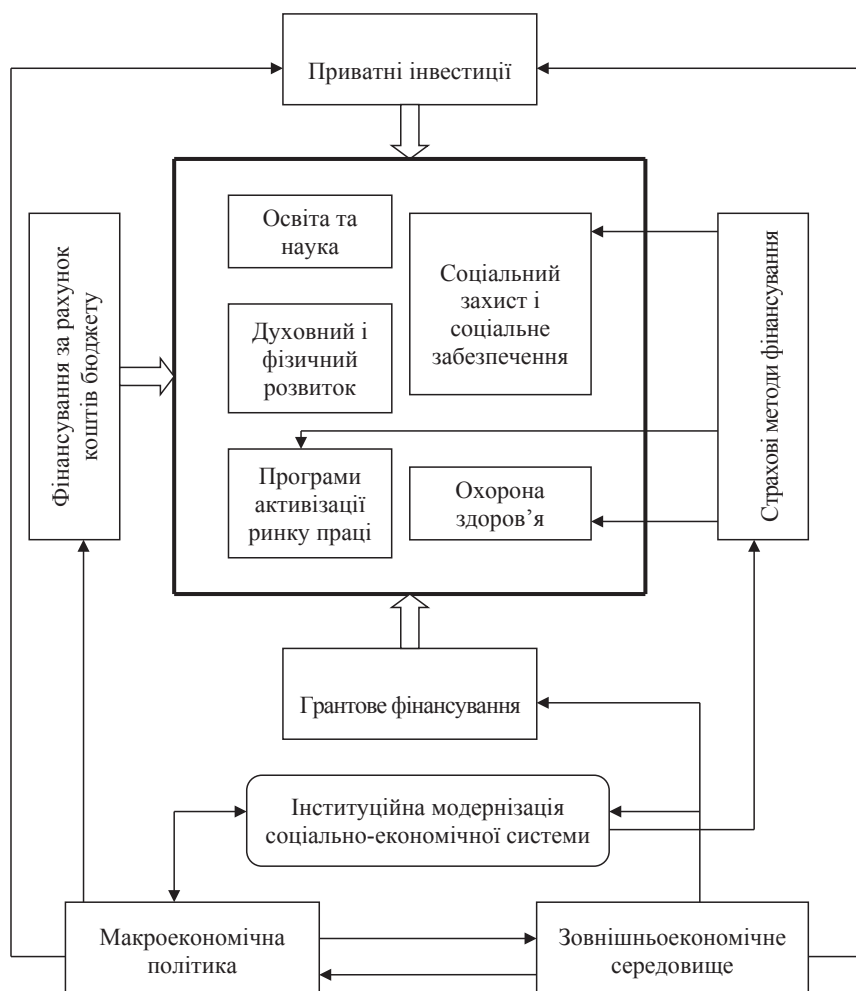


Рис. 1. Інституційна модернізація у системі фінансового забезпечення розвитку людського потенціалу

Джерело: складено автором

Наприклад, галузь освіти та науки потребує взаємоузгодженого поєднання механізмів фінансування за рахунок коштів бюджету, залучення приватних інвестицій та грантової підтримки. При чому під фінансуванням за рахунок коштів бюджету слід розуміти використання прямої форми фінансування шляхом виділення бюджетних асигнувань на фінансування мережі розпорядників бюджетних коштів у даній галузі та непрямих – у вигляді надання пільг платникам по сплаті податків – ПДВ, мита, майнового податку, податку на доходи фізичних осіб тощо. Під таким механізмом як приватні інвестиції слід розуміти залучення коштів домогосподарств та підприємств, в тому числі кредитних ресурсів на оплату освітніх послуг чи замовлення науково-дослідних робіт та проектів фундаментального чи прикладного характеру, а також інвестиції у розбудову освітньої та наукової інфраструктури. В свою чергу, грантове фінансування передбачає одержання цільових грантів, в тому числі від урядових та неурядових організацій на виконання цільових завдань чи проведення інституційного вдосконалення.

Важливим є забезпечення модернізації системи середньої професійної та вищої освіти, усунення диспропорцій

у сфері підготовки фахівців. Реалізація зазначеного потребує зміни підходів щодо фінансування мережі вищих навчальних закладів. Фінансове забезпечення сфери освіти потребує переходу до використання розмірів базових нормативних стандартів для визначення мінімальної вартості освітніх послуг у розрізі відповідних груп отримувачів, які надаються навчальними закладами. Важливого значення набувають питання розробки та розвитку методологічних підходів до нормативного фінансування вищих навчальних закладів, які мають статус дослідницького та спеціалізованих наукових установ. Запровадження нормативного методу фінансування як інституту, сприятиме зниженню трансакційних витрат в системі державного фінансового забезпечення науки, за умови передбачення належних компенсаторних механізмів фінансування галузі та відповідних установ при зниженні значень нормативу чи несприятливої макроекономічної динаміки. Крім того, важливим є застосування коригуючого коефіцієнту до даного фінансового нормативу за умови відхилення наукового закладу від індикативних планових показників діяльності більш ніж п'ятнадцять відсотків. Важливим є забезпечення подальшої оптимізації мережі установ та закладів освіти з урахуванням результатів моніторингу ефективності діяльності даних установ та якості наданої освіти. Пріоритетним напрямом є підвищення рівня дієвості державного моніторингу реалізації пріоритетних напрямів розвитку галузі освіти та науки з метою забезпечення адаптивності змін в показники державних цільових наукових та науково-технічних програм.

Слід зауважити, що галузі суспільного виробництва, розвиток яких спричинює зміцнення людського потенціалу потребують використання механізму бюджетного фінансування. Однак, важливим є встановлення лімітів такого фінансування та імперативного визначення його цільового спрямування. Очевидно, що часткова лібералізація економіки, трансформація системи фінансово-економічних зв'язків, потреба зниження частки перерозподілу валового внутрішнього продукту через систему державних фінансів потребує структурних, інституційних перетворень механізму фінансового забезпечення розвитку людського потенціалу. З огляду на зазначене, окремої уваги варто приділити відповідним перетворенням у вітчизняній сфері охорони здоров'я. Так, середнє значення показника частки державного фінансування галузі за період 2005–2015 років у загальній структурі становить 57,1%. Водночас за державні кошти лише покриваються витрати на утримання персоналу (при середньому рівні заробітної плати за 2015 рік – 2853 грн), оплату комунальних послуг та поточний рівень функціонування установ охорони здоров'я. Загалом, середнє значення частки видатків споживання у загальній структурі видатків бюджету, що виділені на охорону здоров'я складає у період 2005–2015 років – 96,4%, в тому числі видатки на оплату праці – 23,2%, відповідно видатки розвитку становлять 3,6 відсотка у загальній структурі видатків. Крім того, має місце недостатній рівень фінансування закупівель лікарських засобів, устаткування та модернізації медичної інфраструктури.

Зважаючи на це, модель фінансування сфери охорони здоров'я потребує більш поглибленої диверсифікації, забезпечення адресності фінансування послуг медичної допомоги та медичного обслуговування. Актуалізуються питання роз-

витку механізму виділення бюджетних коштів закладам охорони здоров'я залежно від якості та обсягів надання ними медичної допомоги відповідно до потреб населення. Необхідним є інституційна трансформація механізмів фінансування системи оплати послуг, запровадження загальнообов'язкового медичного страхування. Усвідомлення того, що якісний рівень надання медичних послуг потребує доволі значного фінансування, і що його здійснення за рахунок коштів бюджету не є можливим, особливо з огляду на сучасний економічний стан держави стає передумовою для подальших кроків щодо імплементації заходів вторинної інституційної модернізації моделі фінансування галузі. Важливим є активізація процесу концесійного управління закладами медичної інфраструктури в межах функціонування механізму державно-приватного партнерства. Набувають актуальності питання запровадження часткової компенсації витрат інвесторів щодо проведеної модернізації інфраструктурних об'єктів за рахунок бюджетних коштів.

Під інституціональними засадами фінансового забезпечення системи соціального захисту населення слід розуміти такі форми взаємовідносин між учасниками соціального захисту, як соціальна відповідальність, соціальне партнерство, соціальна конкуренція, соціальні технології, що виникають у фінансовому забезпеченні соціального захисту, законодавчо-нормативні правила щодо фінансового забезпечення соціального захисту та умови справляння фінансових процесів.

Соціальними партнерами слід вважати державу, підприємців, організації громадянського суспільства, домогосподарства. Їх участь у формуванні фінансового забезпечення соціального захисту неоднакова через різний фінансовий потенціал, який вони мають для цього, і різна відповідальність. Проте усіх об'єднує суспільний договір в основі якого лежить фінансова солідарність – участь у спів фінансуванні проєктів. Концепція суспільного договору має ряд важливих моментів, що стосуються формулювання правил визначення економічної політики у різних сферах. Ніхто не може передбачити власний рівень доходів у майбутньому, а система соціального захисту населення надає всім гарантію певного рівня доходу у випадку погіршення матеріального стану. Така гарантія ґрунтується на соціальному забезпеченні й колективному страхуванні, що знаходяться під регулюванням та контролем держави.

Розподіл відповідальності між соціальними партнерами у контексті нашої теми означає розподіл фінансового навантаження, яке вони мають нести, вирішуючи такі важливі суспільні проблеми, як подолання бідності і розбудова цивілізаційних соціальних відносин. У ринковій економіці соціальне партнерство являє собою складний, багаторівневий комплекс суспільних відносин та інститутів. Його предметом виступають колективні відносини між соціальними партнерами, що виникають з приводу участі трудових колективів у вирішенні різних питань виробничого та соціального характеру. У країнах з розвинутою ринковою економікою ідеологія соціального партнерства вбудована в соціально-трудові відносини, хоча його моделі в різних країнах відрізняються організаційно-правовим механізмом.

Оптимізація видатків бюджету, які впливають на зростання якісного рівня людського потенціалу потребують виділення пріоритетів з закріпленням відповідальних виконавців щодо досягнення

поставлених завдань. Складовою інституційної модернізації системи фінансового регулювання розвитку людського потенціалу є підвищення ефективності видатків державного та місцевих бюджетів на дані цілі. З метою реалізації зазначеного, пріоритетними завданнями бюджетної політики є збільшення рівня результативності інструментів програмно-цільового методу в бюджетному процесі, створення умов для підвищення якості надання суспільних послуг, підвищення дієвості механізму проведення державних закупівель, вдосконалення процедур превентивного та перспективного фінансового контролю, забезпечення широкого залучення громадян до процедур обговорення і прийняття рішень у сфері формування основних показників бюджету територіальної громади.

Оцінка ефективності видатків бюджету на розвиток людського потенціалу має здійснюватись на стадії планування та виконання державних програм соціально-економічного розвитку, а також відповідних заходів, які здійснюються державними інститутами, проте не є складовими реалізації відповідних програм економічного та соціального характеру. Слід зазначити, що оцінка ефективності на стадії планування має здійснюватись з урахуванням особливостей відповідного виду видатків у розрізі бюджетної класифікації у частині узгодження цілей бюджетних програм з пріоритетами соціально-економічного розвитку, обґрунтування доцільності використання певних форм державної фінансової підтримки, визначення цільових груп отримувачів суспільних послуг, проведення відповідного аудиту для інвестиційних проєктів.

Методологічною основою формування системи оцінок ефективності використання видатків на розвиток людського потенціалу є визначення соціально-економічного ефекту від профінансованих видатків та проведення компаративного аналізу планових та досягнутих показників бюджетної програми. Проведення оцінки ефективності програми за наслідками реалізації заходів та завдань щодо забезпечення розвитку людського капіталу слід здійснювати шляхом порівняння базового стану в певній сфері діяльності бюджетної установи та запланованого для досягнення за результатами виконання бюджетної програми.

Оцінку створеного додаткового суспільного ефекту від реалізації програми щодо підвищення якісного рівня людського потенціалу слід здійснювати як на стадії планування та виконання бюджету з метою своєчасного визначення факторів, причин які знижують бюджетну ефективність та забезпечення адаптивного регулювання результативних показників та індикативних значень бюджетної програм. Здійснення аналізу результативності видатків слід розпочати із визначення агрегованого показника результативності бюджетної програми [7, с. 57].

Враховуючи вищевикладене, доцільним би було здійснити градацію виконаних бюджетних програм на основі значень загального коефіцієнту результативності бюджетної програми. В тому разі, якщо агрегований коефіцієнт результативності бюджетної програми знаходиться в діапазоні 90-100 балів для, слід вважати, що дана програма виконана із високим ступенем результативності, якщо ж значення приведенного показника, коливаються в межах від 75 до 90 балів, тоді дана програма є такою, що виконана із прийнятним рівнем результативності; для діапазону значень показника від 60 до 75 балів – бюджетна програма

виконана із низьким рівнем результативності; у разі коли значення узагальнюючого показника є нижчими за позначку в 60 балів – слід вважати, що програма виконана із незадовільним рівнем ефективності, тобто неефективно. Крім того, якщо за результатами даного аналізу програма виконана на незадовільному або ж низькому рівні, слід визначити фактори та причини, що цьому сприяли. Задля реалізації зазначеного слід визначити усереднені значення по кожній з груп показників ефективності бюджетної програми, а саме щодо показників затрат, продукту, ефективності та якості.

Важливою складовою оцінки ефективності видатків бюджету є визначення ступеню виконання поставленого завдання бюджетної програми, що можна оцінити за допомогою коефіцієнта результативності виконання завдання бюджетної програми щодо розвитку людського потенціалу.

На підставі розрахунку даного показника, можна зробити висновок, як завдання щодо розвитку людського потенціалу були повністю виконаними, які виконані в певній мірі, а які суттєво недовиконані або виконані частково. За допомогою відповідного аналізу можна встановити причини недовиконання та визначити групи показників, щодо яких є резерви підвищення ефективності.

За умов застосування проєктного фінансування, оцінка ефективності бюджетних видатків має здійснюватись з урахуванням виокремлення різних категорій ефективності, а саме: економічної, соціальної та фіскальної ефективності. Економічна ефективність передбачає проведення сукупності відповідних заходів з метою визначення впливу видатків бюджету, що виділяється на певний проєкт на динаміку визначених соціально-економічних показників та узгодженість цілей проєкту з економічними та соціальними пріоритетами розвитку держави чи адміністративно – територіальної одиниці. Визначення соціальної ефективності пов'язано із оцінкою впливу результатів реалізації проєкту на вирішення поставлених завдань соціального розвитку, в тому числі щодо створення високопродуктивних робочих місць. Оцінка фіскальної ефективності передбачає оцінку податкових надходжень до державного та місцевих бюджетів, при реалізації інвестиційних проєктів. Державні інвестиції у вигляді форм прямого бюджетного фінансування, надання гарантій на реалізацію відповідних соціально-економічних проєктів мають бути рентабельними та забезпечити умови для зниження впливу економічних коливань на стан фінансового забезпечення розвитку людського капіталу.

Висновки. Вважаємо, що сучасні інституційні перетворення системи розвитку людського потенціалу направлені на формування відповідних адаптивних очікувань економічних суб'єктів щодо відновлення позитивної динаміки економічного зростання країни та посилення впливу людського капіталу на дані процеси. Вдосконалення соціально-економічної системи доцільно здійснювати з урахуванням узгодження та координації економічної поведінки індивідів та пріоритетів довгострокового соціально-економічного розвитку суспільства, що спрямовано на підвищення результативності структурних перетворень. Інституційний підхід передбачає розгляд системи фінансового забезпечення галузей і сфер розвитку людського потенціалу не як статичної системи, а як системи, що постійно трансформується. Важ-

ливим елементом розвитку інституційних засад людського потенціалу та пошук балансів між сукупністю інституційних обмежень, в тому числі у вигляді законодавчих імперативів, які лімітують діяльність економічних агентів у вигляді юридичних та фізичних осіб, а також визначення

відповідальності, що встановлюється державою у разі порушення даних правил; та стимулів для діяльності економічних агентів щодо зміцнення людського капіталу, посилення координації між державним та недержавним сектором економіки щодо досягнення даних цілей.

Список використаних джерел:

1. Козарезенко Л.В. Фінансова політика розвитку людського потенціалу : [монографія] / Л.В. Козарезенко. – К. : Центр учбової літератури, 2016. – 412 с.
2. Поспелова Т.В. Механізми державного управління людським розвитком в Україні : [монографія] / Т.В. Поспелова ; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. – Донецьк : Ноулідж, 2011. – 350 с.
3. Бобух І.М. Тенденції параметрів формування людського потенціалу України у міжнародному контексті / І.М. Бобух // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 3. – С. 334–341.
4. Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків : [колективна науково-аналітична монографія] / за ред. Е.М. Лібанової ; Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, Держкомстат України. – К., 2010. – 496 с.
5. Михайлова Л.І. Людський капітал: формування та розвиток в сільських регіонах : [монографія] / Л.І. Михайлова. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 338 с.
6. Новикова О.Ф. Управление человеческим и социальным развитием в Украине: особенности и перспективы / О.Ф. Новикова // ARS Administrandi. – 2011. – № 3. – С. 55–66.
7. Козарезенко Л.В. Державне регулювання розвитку людського потенціалу в контексті політики підвищення якості життя населення / Л.В. Козарезенко // Економіка розвитку. – 2014. – № 1(69). – С. 55–63.

Козарезенко Л. В.

Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В УКРАИНЕ

Резюме

Исследовано институциональную среду развития человеческого потенциала в Украине. Рассмотрено особенности влияния финансовых институтов на развитие человеческого потенциала. Предложено направления и механизмы совершенствования институциональной среды в целях развития человеческого потенциала.

Ключевые слова: институциональная среда, финансовая политика, человеческий потенциал, государственное финансовое регулирование развития человеческого потенциала.

Kozarezenko L. V.

Pereiaslav-Khmelnytskyi State Pedagogical University named after Hryhorii Skovoroda

INSTITUTIONAL COMPONENT OF HUMAN POTENTIAL DEVELOPMENT IN UKRAINE

Summary

Studied the institutional environment of human development in Ukraine. Considered the features of the influence of financial institutions on the human potential development. Proposed directions and mechanisms to improve institutional environment for the human potential development.

Keywords: institutional environment, financial policy, human potential, state financial regulation of human development.

УДК 336.225

Малініна Н. М.

Вінницький національний технічний університет

ОПОДАТКУВАННЯ ЕЛЕКТРОННОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ:
СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Досліджено чинний механізм оподаткування електронного бізнесу в Україні. Визначено особливості електронної економічної діяльності та її види. Вивчено світовий досвід державного податкового регулювання електронного бізнесу та розроблено рекомендації щодо адаптації вітчизняного податкового законодавства до специфіки даного виду комерційної діяльності.

Ключові слова: державне податкове регулювання, електронний бізнес, електронна комерція, інтернет-магазин, механізм оподаткування.

Постановка проблеми. Оподаткування є одним із вагомих важелів державного регулювання економічних процесів, важливість якого проявляється у стимулюванні розвитку як економіки в цілому, так і окремих її галузей. Водночас, стрімкий розвиток специфічної форми підприємницької діяльності в Україні – електронного бізнесу, не знайшов адекватного віддзеркалення у податковому законодавстві, що негативним чином відбивається на загальному розмірі податкових надходжень до бюджету. На сьогодні, оподаткування електронного бізнесу здійснюється на тих самих засадах, що і «традиційного», тобто специфіка його ведення не врахована при формуванні податкових механізмів. В результаті, окремі суб'єкти економічної діяльності знаходять різні шляхи ухилення від сплати податків, зокрема, вони уникають державної реєстрації підприємницької діяльності та не вносять доходи, отримані від ведення електронного бізнесу, у податкові декларації. Тому нині, в умовах бюджетного дефіциту, особливо гостро постають питання формування ефективного механізму оподаткування доходів суб'єктів електронного бізнесу, який би враховував специфіку цієї сфери діяльності та відповідав наявному податковому потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблематики оподаткування електронного бізнесу присвячені роботи вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема Н. Борейко, Т. Вінтерса, Н. Дмитрієвої, С. Ільчова, Ю. Коваленко, В. Коротуна, П. Мельника, Л. Патраманської, Ж. Писаренко, В. Танзі, Т. Тардаскіної, Л. Фролової, О. Шалевої, К. Швабія та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Окремі вітчизняні науковці наполягають на необхідності запровадження спеціальних податків для суб'єктів електронного бізнесу, інші – на необхідності удосконалення існуючих режимів оподаткування, зокрема спрощеного, та введення податкових пільг і преференцій. Зарубіжний досвід щодо оподаткування електронного бізнесу також є суперечливим – від жорсткого державного регулювання, шляхом введення спеціальних податків, до повного звільнення від оподаткування. Віддаючи належне результатам проведених наукових досліджень по даній проблематиці зазначимо, що загальної концепції оподаткування електронного бізнесу і досі не сформовано. Тому нині особливої актуальності набувають питання формування ефективного механізму оподаткування електронного бізнесу, що і зумовило необхідність проведення подальших наукових розвідок у цьому напрямі.

Метою статті є аналіз сучасного стану та існуючих механізмів оподаткування електронного

бізнесу та розробка рекомендацій щодо адаптації вітчизняного податкового законодавства до специфіки даного виду комерційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стрімкий розвиток інформаційно-комунікаційних технологій став передумовою інформатизації всіх сфер суспільної діяльності. Впровадження цих технологій у бізнес середовище сприяло трансформації економічних відносин, переходу бізнес процесів до віртуального простору. Це спричинило виникнення нових форм економічної діяльності: електронного бізнесу, електронного банкіngu, електронного страхування, електронної комерції, електронних аукціонів та бірж, інформаційних електронних послуг тощо.

Так, за результатами досліджень Української асоціації директ маркетингу, ринок електронної комерції у 2014 р. становив 1,6 млрд дол. і за прогнозами у 2017 р. відбудеться його зростання до 1,8 млрд дол. [1]. Відповідно, електронний бізнес на даний час є найбільш перспективним для розвитку та інвестування.

Загальноприйнятим трактуванням категорії «бізнес» є здійснення підприємницької, комерційної чи будь-якої іншої діяльності, яка не суперечить чинному законодавству і спрямована на отримання доходу (прибутку). Тлумачення ж «електронного бізнесу» є досить неоднозначним. Більшість науковців вважають, що електронний бізнес є більш широким поняттям і електронна комерція є його складовою [2, с. 9; 3, с. 34; 4]. До складу електронного бізнесу, поряд з електронною комерцією, відносять електронні послуги (банківські, брокерські, страхові, маркетингові, інформаційні), електронний рух капіталу, електронні системи управління поставками тощо.

Також існують підходи до визначення електронної комерції, як системи, яка включає в себе суб'єкти електронного бізнесу, процеси та мережі [5].

Окремі науковці вважають, що електронний бізнес є видом економічної діяльності компаній через комп'ютерні мережі з метою отримання прибутку, а електронна комерція – способом його здійснення [6, с. 24].

Проте, на законодавчому рівні відсутнє тлумачення дефініції «електронний бізнес», а у законі «Про електронну комерцію» визначено, що вона є «відносинами, які спрямовані на отримання прибутку ... внаслідок чого в учасників таких відносин виникають права та обов'язки майнового характеру» [7, ст. 3]. Водночас у податковому законодавстві об'єктом оподаткування, зокрема прибутковими податками, виступає дохід або прибуток. Також виникають протиріччя з КВЕДом. Наприклад, роздрібна торгівля через Інтернет має визначений класифікаційний код – 52.61 або 52.63.

На нашу думку, електронна комерція є специфічним видом економічної діяльності, а не відносинами, в результаті здійснення якої суб'єкт господарювання отримує певний фінансовий результат (дохід, прибуток, збиток). В цьому контексті стає логічним, що результати діяльності мають оподатковуватись, тобто у суб'єкта господарювання виникатимуть податкові зобов'язання.

Чинне податкове законодавство спрямоване на регулювання традиційного бізнесу і є непристосованим та неадаптованим до електронного, оскільки частина грошових потоків не підлягає відстеженню та контролю. Це операції з електронними грошима, продаж специфічних видів продукції (мультимедійної, телекомунікаційної, програмного забезпечення), надання спеціалізованих інформаційних та рекламних послуг тощо. Наприклад, власник веб-сервера або сайта, який здійснює рекламно-інформаційну діяльність, може і не оподатковуватись, якщо добровільно не зареєструвався платником податків.

Чинним податковим законодавством передбачено два альтернативних механізми оподаткування доходів від ведення електронного бізнесу: сплата податку на прибуток за ставкою 18% або використання спрощеної системи оподаткування.

Платниками податку на прибуток підприємств є юридичні особи: резиденти, які провадять господарську діяльність як на території України, так і за її межами; нерезиденти, які утворені в будь-якій організаційно-правовій формі та отримують доходи з джерелом походження з України, а також їх постійні представництва, зареєстровані на території України у порядку, визначеному законодавством [8].

Об'єктом оподаткування є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування фінансового результату до оподаткування, визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, на податкові різниці [8].

Проте доходи (прибутки) Інтернет-магазину (нерезидента), отримані на території України, складно оподатковувати зазначеним податком, оскільки діяльність такого магазину не передбачає підведення його під поняття постійного представництва нерезидента із застосуванням до нього відповідного податкового режиму.

Передумовою використання спрощеної системи оподаткування є дотримання суб'єктом господарювання ряду вимог щодо граничного розміру річного доходу, кількості найманих працівників, виду діяльності тощо. При цьому нерезиденти та їх постійні представництва не можуть бути платниками єдиного податку 1-3 груп [8].

Сучасний порядок нарахування та сплати єдиного податку має недоліки, зумовлені недостатніми фіскальними та регулюючими властивостями цієї податкової форми [9, с. 103]. Зокрема, сплата інтернет-магазином податку за фіксованою ставкою допускає ранжування податкового навантаження від 0,018% до 27,56% залежно від обсягів доходу (за умови оподаткування у межах другої групи). Не зважаючи на даний факт, інтернет-магазини частіше обирають другу або третю групи, граничний розмір доходу за якими складає 1,5 млн грн та 5 млн грн відповідно. Критерієм вибору третьої групи є обсяг доходу або торговельні відносини з покупцями-юридичними особами.

Ставка єдиного податку для платників третьої групи встановлюється у розмірі 3 % доходу (у разі сплати ПДВ) та 5 % доходу (у разі включення ПДВ до складу єдиного податку).

Обов'язковою умовою перебування суб'єктом електронного бізнесу на спрощеній системі оподаткування є здійснення розрахунків за відвантажені товари (виконані роботи, надані послуги) виключно в грошовій формі (готівкової та/або безготівкової) [8, п. 291.6]. Відповідно використання електронних грошей, як засобу оплати, для платників єдиного податку виключається.

Для вітчизняної економіки електронний бізнес є відносно новим видом підприємницької діяльності, що знаходиться на стадії становлення, і державне податкове регулювання не повинно перешкоджати його розвитку. Податкова політика держави щодо електронного бізнесу має забезпечити рівність умов для суб'єктів традиційного та електронного бізнесу, сприяти збільшенню податкових надходжень до бюджету внаслідок переходу суб'єктів електронного бізнесу з тіньового сектору економіки в реальний [10, с. 88]. В цьому контексті податки мають виконувати, перш за все, регулюючу функцію, яка враховує не тільки збалансування податкового навантаження, а й перспективність розвитку електронного бізнесу.

Також зазначимо, що національна система оподаткування має враховувати певну специфіку електронної економічної діяльності, а саме:

- анонімність продавця і покупця, що ускладнює ідентифікацію суб'єкта оподаткування;

- електронні угоди формуються автоматизованими інформаційними системами, розташованими в різних точках земної кулі, а веб-сервер продавця може заходитись на території будь-якої держави, у тому числі в офшорних зонах, що дозволяє власнику електронного бізнесу мінімізувати податкові зобов'язання та акумулювати отриманий прибуток ;

- електронна поставка товарів та послуг унеможливує контроль за обсягами торговельних операцій, а відповідно і визначення об'єкта оподаткування;

- Україна є переважно імпортером товарів та послуг, тому безмитне і безподаткове їх придбання засобами Інтернет суттєво впливає на внутрішню конкуренцію і створює дискримінаційне середовище для вітчизняних виробників;

- територіальна розосередженість (кількість та види податків, об'єкти оподаткування, правила визначення податкової бази та податкові ставки варіюються залежно від податкового законодавства, прийнятого у певній країні).

У світі фактично реалізовано кілька підходів до державного податкового регулювання електронного бізнесу і вони кардинально різні.

Перший підхід, засновниками якого є США, полягає у невтручанні держави в електронний сегмент економіки та дотриманні мораторію в оподаткуванні доходів, отриманих від ведення електронного бізнесу. Цю ж позицію підтримують такі країни як Канада, Південна Корея, Австралія, Японія та інші.

Відмова від оподаткування електронного бізнесу у цих країнах стала головним чинником, що позитивно вплинув на стрімке зростання електронного ринку. Запроваджений Урядом США мораторій захищав користувачів від сплати податків за підключення до мережі, забороняв подвійне оподаткування покупок, зроблених у мережі; компанії, які здійснюють продаж товарів у мережі

Інтернет, зараховано до пільгової категорії [11]. Проте мораторій не виключає сплати податку з продажу, об'єктом оподаткування якого є роздрібний продаж товарів через інтернет-магазини.

Водночас звільнення від оподаткування такого перспективного сегменту бізнесу спричиняє недоотримання значних сум податкових надходжень до бюджетів різних рівнів. Це стало першопричиною реалізації іншого підходу – концепції максимального державного регулювання електронного бізнесу, яку підтримують країни Європейського Союзу (ЄС). Відповідно з цією концепцією, державний податковий контроль здійснюється із використанням адміністративно-правових й інформаційно-аналітичних засобів збирання необхідної інформації про платників податків; передбачена жорстка юридична відповідальність платників податків щодо надання відповідної інформації про розміри отриманих доходів та види діяльності; запроваджені комп'ютерні системи аналізу податкових ризиків та визначені методи проведення аудиту електронної економічної діяльності.

Також фахівцями ЄС розроблені рекомендації щодо оподаткування суб'єктів електронного бізнесу: для оподаткування електронного бізнесу недоцільним є запровадження нових податків; електронний продукт має ознаки послуги, а не товару і має оподатковуватись як послуга; податок на споживання необхідно стягувати за місцем отримання товару.

Поєднання ліберальних і регулюючих підходів в оподаткуванні електронного бізнесу реалізовано у концепції, запропонованої міжнародними організаціями: Всесвітньою організацією інтелектуальної власності, Всесвітньою торговельною організацією, Комісією ООН з міжнародного торгового законодавства, Міжнародною торговельною палатою, Організацією економічного співробітництва та розвитку, Міжнародною асоціацією електронної комерції та ін. Зокрема, ними розроблені та затверджені основні принципи податкового регулювання електронного бізнесу:

- державне втручання має забезпечити стабільність міжнародного правового регулювання, сприяти справедливому розподілу дефіцитних ресурсів і захищати інтереси вітчизняних виробників;
- державна політика в сфері електронного бізнесу має бути спрямована на створення сприятливих умов для міжнародного співробітництва;
- державна податкова політика має забезпечувати недопущення дискримінації «традиційного» бізнесу, тобто мають дотримуватись принципи рівності й нейтральності в оподаткуванні.
- для досягнення збалансування розвитку всіх форм господарювання, податкова політика має бути спрямована на підтримку розвитку електронної торгівлі у приватному секторі.

Також існують й інші концепції побудови системи оподаткування електронного бізнесу. Зокрема, альтернативний підхід передбачає відмову від поняття постійного представництва в Інтернет та трактування електронних транзакцій як ліцензійні виплати чи роялті. Такий підхід потребує затвердження єдиних міжнародних принципів (правил) класифікації доходів від електронної комерції для уникнення їх подвійного оподаткування.

Окремі науковці пропонують введення спеціального електронного податку на всі види електронної комерції, проте практичний механізм реалізації та адміністрування такого податку ще не розроблено. Також існують приклади побудови

системи оподаткування електронного бізнесу на основі обсягу переданої інформації (кількості контенту). На нашу думку даний підхід є неприйнятним, адже сплачувати такий податок доведеться не тільки суб'єктам електронного бізнесу, а й пересічним користувачам Інтернет.

Сучасний ринок електронного бізнесу розширюється швидкими темпами і національні уряди зацікавлені у його контрольованості та прозорості. При цьому базисом електронного оподаткування мають бути загальноприйняті міжнародні правові стандарти для уникнення протиріч між глобальною економікою та локальним характером національних систем оподаткування.

До перспективних напрямів співробітництва міжнародних організацій у сфері оподаткування електронного бізнесу варто віднести:

- створення міжнародної податкової Наглядової Ради, яка б мала повноваження щодо збору статистичних і адміністративних даних про платників податків, обсяги їх економічної діяльності;
 - створення міжнародної кодової бази даних про суб'єктів електронної економічної діяльності (фізичних та юридичних осіб із зазначенням місця реєстрації бізнесу, видів діяльності та джерел доходів);
 - отримання доступу податкових органів до необхідної інформації і створення ефективних організаційно-правових механізмів багатостороннього обміну такою інформацією;
 - координацію контролюючих і правоохоронних органів у проведенні спільних заходів запобігання, виявлення і розкриття податкових правопорушень на території кількох країн;
 - мінімізацію бар'єрів, які існують у законодавстві окремих країн (наприклад, заборона оприлюднення та поширення персональних даних, інформації про діяльність платника податків, обсяги доходів тощо);
 - проведення міжнародних бізнес тренінгів, семінарів, конференцій, як для податківців і правоохоронців, так і для суб'єктів електронного бізнесу, з метою забезпечення гармонізації відносин, важливою складовою яких є активна співпраця контролюючих структур та бізнесу.
- Висновки.** Електронний бізнес є одним із стратегічних векторів розвитку національної економіки та одночасно потенційним джерелом податкових надходжень до бюджету. Водночас, специфіка даного виду діяльності утруднює застосування до неї існуючих механізмів оподаткування.
- Прийнятними для України заходами державного податкового регулювання електронного бізнесу, можуть стати наступні:
- розробка нормативно-правової бази для регулювання відносин у сфері надання електронних інформаційних послуг: законодавчих актів щодо комерційної діяльності із використанням інформаційно-телекомунікаційних технологій, глобальної мережі Інтернет; правового режиму суб'єктів електронної комерційної діяльності (провайдерів, постачальників, одержувачів послуг); правил реєстрації, ідентифікації, законного перехоплення телекомунікацій, подання звітності, механізмів оподаткування; забезпечення безпеки та контролю організованої злочинності у Інтернет;
 - організація податкового електронного документообігу, обліку та звітності, аудиту, ревізії та контролю; надання юридичної сили електронним документам у фінансово-господарських операціях;
 - формування електронних баз даних про суб'єктів електронної економічної діяльності,

зарєєстрованих на території України, внесення нових видів електронної економічної діяльності до КВЕДУ; моніторинг фінансово-господарської діяльності суб'єктів електронного бізнесу із застосуванням методу непрямого збору інформації із зовнішніх і внутрішніх (корпоративних) інформаційних джерел;

– визначення відповідальності за правопорушення, допущені в процесі діяльності: адміністративне затримання електронно-технічних

активів суб'єкта електронного бізнесу, механізми тимчасового блокування діяльності, розробка системи штрафних санкцій за порушення норм податкового законодавства та порядку їх погашення.

Реалізація наданих рекомендацій сприятиме врахуванню особливостей електронної економічної діяльності при формуванні податкових механізмів та подальшій конвергенції вітчизняної податкової системи з податковими системами країн ЄС.

Список використаних джерел:

1. Исследование рынка электронной коммерции по итогам 2014 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uadm.com.ua/wp-content/uploads/2015/07/e-commerce-.pdf>.
2. Желіховський В. Правові засади електронної комерції в Україні : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.07 / В. Желіховський. – К., 2007. – 22 с.
3. Ильичев С. Особенности налогообложения в сфере электронной коммерции : [монография] / С. Ильичев. – М. : Маркет ДС, 2004. – 188 с.
4. Чучко Н. Електронна торгівля в системі світогосподарських відносин / Н. Чучко, Г. Лозікова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/37302/st_56_23.pdf.
5. Патраманська Л. Електронна комерція: переваги та недоліки / Л. Патраманська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://economy.nauka.com.ua/pdf/11_2015/32.pdf.
6. Тардаскіна Т. Електронна комерція : [навч. посібник] / Т. Тардаскіна, Є. Стрельчук, Ю. Терешко. – Одеса : ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2011. – 244 с.
7. Про електронну комерцію : Закон України від 03.09.2015 № 675-19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/675-19>.
8. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
9. Боровик П. Реформований механізм оподаткування малого бізнесу в Україні: проблеми та перспективи розвитку / П. Боровик, Б. Фрате // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. – 2014. – № 3. – С. 98–104.
10. Тулуш Л.Д. Посилення регулювальних властивостей прямого оподаткування у сфері агропромислового виробництва / Л.Д. Тулуш, Н.М. Малініна // Вчені записки університету «КРОК». – К., 2014. – Вип. 35. – С. 86–94 .
11. Борейко Н.М. Оподаткування електронної комерції: досвід іноземних країн / Н.М. Борейко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ir.asta.edu.ua/jspui/bitstream/doc/148/1/119_IR.pdf.

Малиніна Н. Н.

Винницький національний технічний університет

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ: СОВРЕМЕННЫЕ РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Резюме

Исследован существующий механизм налогообложения электронного бизнеса в Украине. Определены особенности электронной экономической деятельности и её виды. Изучен мировой опыт государственного налогового регулирования электронного бизнеса и разработаны рекомендации по адаптации действующего в Украине налогового законодательства к специфике данного вида коммерческой деятельности.

Ключевые слова: государственное налоговое регулирование, электронный бизнес, электронная коммерция, интернет-магазин, механизм налогообложения.

Malinina N. M.

Vinnitsia National Technical University

TAXATION OF ELECTRONIC BUSINESS IN UKRAINE: CURRENT REALITIES AND PERSPECTIVES

Summary

The existing mechanism of taxation of e-business in Ukraine is studied. The features of the electronic economic activity and its types are determined. The world experience of state tax regulation of electronic business is studied and recommendations in order to adapt the existing tax laws in Ukraine to the specific type of business are developed.

Keywords: state tax regulation, e-business, e-commerce, online store, taxation mechanism.

УДК 336.77

Миськів Г. В.

Навчально-науковий інститут підприємництва та перспективних технологій
Національного університету «Львівська політехніка»**ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ НАПРЯМ УДОСКОНАЛЕННЯ
РОЗВИТКУ КРЕДИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ**

Обґрунтовано необхідність покращання функціонування кредитного ринку України. Висвітлено пропозиції щодо вдосконалення банківського та небанківського кредитування з погляду реалізації фінансово-економічних заходів. Основний акцент зроблено на заходах, які в сучасний кризовий період будуть ефективними для розвитку кредитної діяльності.

Ключові слова: кредитний ринок, банки, небанківські установи, кредит, кредитний ризик.

Постановка проблеми. Кризовий стан національної економіки, скрутний соціально-економічний стан населення та нестабільна військово-політична ситуація негативно відобразилися і на функціонуванні кредитного ринку України, що виразилося у падінні реальних обсягів кредитування, нагромадженні значних масштабів проблемної заборгованості, зростанні кредитних ризиків, надвисоких процентних ставках, нестачі кредитних ресурсів та недовірі населення до фінансово-кредитних установ. У такому становищі, актуальною є розробка превентивних фінансово-економічних заходів задля посилення ролі кредитного ринку України у відродженні національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пропозиції щодо розвитку кредитного ринку України затверджені Постановою Правління НБУ від 18.06.2015 № 391 «Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року» та передбачені проектом Стратегії розвитку банківської системи в 2016–2020 рр. «Синергія розвитку банків та індустріалізації економіки», який розроблений експертною групою Комітету Верховної Ради України з питань фінансової політики і банківської діяльності. Однак, запропонувавши певні напрями покращання функціонування кредитного ринку у складі фінансового ринку України, автори не розробили механізмів їх реалізації, а лише задекларували необхідність їх здійснення.

Мета статті полягає у дослідженні проблем функціонування та розвитку кредитного ринку України та запропонуванні фінансово-економічних заходів їх подолання задля формування конкурентоспроможного кредитного ринку, здатного протистояти зростаючим політико-економічним викликам і кризовим явищам та забезпечити відновлення національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Впровадження фінансово-економічних заходів удосконалення кредитного ринку передбачає впорядкування економічних відносин щодо забезпечення раціонального та ефективного використання кредитних ресурсів суб'єктами ринку для отримання максимального ефекту від їх використання та підвищення загальної ефективності кредитної діяльності.

У сукупності реалізація фінансово-економічних заходів забезпечить підвищення стійкості кредитної системи країни під час виникнення фінансових криз, підвищить якість управління ризиками та їх оцінку, прозорість й стандарти розкриття інформації фінансовими інститутами.

Заходи із стабілізації банківської системи та підвищення її фінансової стійкості повинні стати засадничими з-поміж інших фінансово-економіч-

них заходів та базуватися на підвищенні рівня її капіталізації. Однак сьогодні рівень капіталізації вітчизняного банківського сектору є недостатнім.

Традиційними методами підвищення капіталізації банківських установ є:

- залучення до банків додаткового акціонерного капіталу за рахунок розміщення акцій власної емісії;

- капіталізація прибутку;

- залучення субординованого боргу за рахунок випуску депозитних сертифікатів, банківських облігацій та єврооблігацій;

- консолідація банківської системи через реорганізаційні заходи (злиття, приєднання, об'єднання банків тощо).

Проте реалії сучасного фінансово-економічного розвитку держави унеможливають використання більшості з перелічених методів або призводять до неефективної їх реалізації, а тому найбільш прийнятним шляхом збільшення капіталізації банківської системи вважаємо її консолідацію, до якої спонукають:

- кризовий стан національної економіки;

- вивід іноземного банківського капіталу з ринку;

- відсутність зовнішніх інвесторів банківської системи;

- низькі прибутки банків для збільшення капіталізації за рахунок власних джерел;

- слабкий розвиток фондового ринку для збільшення емісії акцій;

- підвищення нормативів НБУ до мінімального статутного капіталу тощо.

Вважаємо, що саме останній із чинників є найбільш мотиваційним для консолідації банківської системи через реорганізаційні заходи. Термін виконання вимог НБУ щодо нормативів мінімального статутного капіталу у розмірі 120 млн. грн. набуває чинності в 2016 р., планове збільшення нормативів мінімального регулятивного капіталу зі 120 до 500 млн. грн. передбачено до 2018 р., а до 750 млн. грн. — до 2020 р. Це призводить до необхідності пошуку шляхів виживання малих та середніх банків, основним з яких може стати інтеграція із фінансово потужнішим банком. Тобто консолідація банківської системи є реальним шляхом збільшення капіталізації банків.

Найбільш прийнятними шляхами реорганізації банків для підвищення рівня концентрації їх капіталу є: 1) злиття банків із високоякісними активами; 2) приєднання малоприбуткових банків, які мають вигідне територіальне розташування, до фінансово-стабільних банків; 3) створення визначених чинним законодавством форм банківських об'єднань. При цьому злиття або приєднання навіть невеликих банків із якісними активами дає

зможу значно збільшити розмір спільних активів і депозитів, що підвищує ринкову вартість акцій новоствореного банку чи банківського об'єднання [1]. Тобто банківські інтеграційні процеси забезпечать не лише досягнення необхідного рівня капіталізації новоствореної фінансової установи, а й синергетичного ефекту, який проявиться у зростанні обсягу доходів, розширенні спектру банківських послуг, підвищенні рівня стійкості та конкурентоздатності, освоєнні нових регіональних ринків, збільшенні лімітів кредитування, зниженні відсоткових ставок, забезпеченні надійного страхування кредитних ризиків тощо.

З іншого боку, результатом консолідаційних процесів у банківській системі стане скорочення кількості банків, що вплине на фінансову потужність та стійкість діючих банків, дасть їм змогу подолати кризові явища, бути платоспроможними та кредитоспроможними, незважаючи на негативні зовнішні чинники. Загалом зміцниться й банківська система, що дасть змогу забезпечити зростання довіри до банків із боку вкладників, інвесторів та кредиторів. І все це позитивно відобразиться на динаміці розвитку кредитного ринку держави.

Ефективного розвитку кредитного ринку можна досягти і шляхом упровадження в банківській практиці сучасних інструментів управління кредитними ризиками, зокрема рекомендованих Базельським комітетом, – буферів капіталу, та використання одного з механізмів банківського ризик-менеджменту – сек'юритизації активів.

Упровадження буферів капіталу – буферу консервації (conservation buffer) і контрциклічного буферу (countercyclical buffer range) дасть змогу ефективно стримувати або стимулювати розвиток кредитного ринку залежно від кредитного циклу.

Буфер консервації дасть змогу для нарощування та підтримання банками достатності капіталу на певному рівні поза кризовими періодами з метою покриття збитків банку під час системного економічного спаду. Для підтримки буфера консервації банки повинні обмежувати розподіл прибутку та спрямовувати його у капітал [4]. НБУ передбачив, що розмір буферу буде підвищуватися щорічно впродовж 2020–2023 рр. на 0,625 в. п. (з 0,625% до 2,5%) [3].

Контрциклічний буфер дасть змогу стримувати кредитну активність банків у періоди економічного підйому та стимулювати її у періоди спаду. Залежно від фази кредитного циклу розмір буферу буде коливатися від 0% до 2,5%. Такий буфер забезпечить широкий спектр заходів макропруденційного захисту банківського сектору від надлишку обсягів сукупних кредитних надходжень в економіку, які часто асоціюються з нагромадженням загальносистемних ризиків.

Таким чином, упровадження в банківську практику буферу консервації і контрциклічного буферу мінімізує контрциклічні ризики, що зробіть кредитний ринок стабільнішим та стійкішим до коливань кредитного циклу. Загалом, це дасть змогу зменшити вплив майбутніх фінансових криз на фінансову систему та національну економіку.

Сек'юритизація активів – це фінансовий механізм двоякої дії: з одного боку, він здатний мінімізувати кредитний ризик та ризик ліквідності банківської установи, а з іншого – забезпечити банк довгостроковими фінансовими ресурсами, зокрема для потреб кредитної діяльності. З огляду на наявність обох проблем у вітчизняних банків, застосування механізму сек'юритизації банківських активів стає сьогодні надзвичайно актуальним.

Однак упровадження сек'юритизації у вітчизняну банківську практику є досить проблематичним. Задля спрощення процедури сек'юритизації та розширення доступу до неї вітчизняних банків пропонуємо замість широко використовуваних у закордонній практиці сек'юритизації спеціальних створених компаній (SPV), яким банк продає/передає активи, співпрацювати з іноземними банками на партнерських засадах. Тобто всі операції щодо випуску та розміщення цінних паперів і отримання прибутку за ними український банк мав би здійснити із обраним іноземним банком-партнером. Такий механізм значно би спростив та скоротив процедуру сек'юритизації, здешевив би її, та зробив доступнішою для більшості вітчизняних банків з одночасним забезпеченням диверсифікації джерел фінансування та розподілу ризиків.

Ще однією групою заходів з удосконалення функціонування кредитного ринку є скорочення обсягів проблемної заборгованості банків, нагромадженої від провадження нераціональної (експансивної) кредитної політики. Скорочення обсягів проблемної заборгованості дасть змогу «оздоровити» банки, сконцентрувати кредитні потужності на фінансово-вігідних напрямках їх використання з максимальним економічним ефектом. Для цього потрібно:

- підвищити ефективність системи виявлення потенційно проблемних (неефективних) суб'єктів ринку через розробку та впровадження уніфікованої методикою оцінки кредитоспроможності позичальників;

- упровадити практику акумуляції непрофільних активів у спеціалізованих фондах управління (наприклад, у Всеукраїнській агенції по роботі з проблемними кредитами) та забезпечити законодавчий супровід продажу кредитної заборгованості;

- забезпечити активізацію інструментів нормалізації платіжної дисципліни боржників за проблемними активами у банківській практиці.

Зменшення обсягів проблемної заборгованості прямо пропорційно пов'язано із проблемною мінімізацією кредитного ризику. Кредитні ризики банків породжуються передусім складнощами в оцінці платоспроможності позичальника, яка зазвичай проводиться без урахування індивідуальних особливостей та перспективних оцінок рівня доходів позичальників. Відтак, об'єктивна необхідність отримання кредитором якомога повнішої та достовірнішої інформації про потенційного позичальника вимагає належного впорядкування процесу збору, обробки, систематизації інформації та відповідної інституціоналізації цього процесу, що дасть змогу значно зменшити рівень асиметрії інформації між кредитором і позичальником.

Варто зазначити, що сьогодні відсутня єдина загальнобанківська методика оцінки кредитоспроможності позичальників. Кожен банк використовує власну методику, беручи до уваги методичні рекомендації НБУ щодо оцінки банками кредитоспроможності та фінансової стабільності позичальника [5] та керуючись певною системою фінансових коефіцієнтів, які банк обирає на власний розсуд, тому вкрай необхідно законодавчо затвердити та уніфікувати єдину ефективну методикою оцінки кредитоспроможності позичальників, яка б дала змогу всім банківським кредиторам однозначно інтерпретувати та чітко визначати кредитоспроможність позичальника.

Доцільно методикою оцінки кредитоспроможності розробити окремо для фізичних та юридичних осіб: в основу методикою для фізичних осіб

покласти рейтингову оцінку з установленими балами за значення кожного показника; для юридичних осіб – уніфікувати систему фінансових коефіцієнтів та їх нормативних значень. Такий підхід становив би *об'єктивну оцінку* кредитоспроможності позичальників.

Суб'єктивна оцінка, яку слід проводити експертним шляхом, також повинна відігравати вагомий роль у визначенні кредитоспроможності позичальника, оскільки існує велика кількість чинників, які не піддаються статистичній оцінці, зокрема: попередня кредитна історія позичальника, його імідж та репутація, можливість отримання додаткових доходів, обсяг неофіційних доходів (для фізичних осіб), здатність у разі потреби мобілізувати кошти з інших джерел, ефективність керування підприємством, ринкова позиція позичальника, стан його рахунків (для юридичних осіб) тощо.

Досягнення комплексної оцінки кредитоспроможності позичальника можливе завдяки проведенню поруч із поточною оцінкою і прогнозою. Особливо це актуально для суб'єктів господарювання, для яких доцільно враховувати майбутню макроекономічну ситуацію на ринку, розраховувати тенденції зміни рентабельності діяльності підприємства та оборотності його капіталу.

Важливою частиною механізму очищення кредитних установ ринку від проблемних активів мають стати також інструменти нормалізації платіжної дисципліни боржників за проблемними активами. У «Методичних рекомендаціях щодо роботи банків з боржниками – фізичними особами, в яких виникли/можуть виникнути фінансові труднощі» НБУ вже рекомендував банкам низку інструментів для роботи з боржниками, у яких виникли/можуть виникнути фінансові складнощі. Однак банки здебільшого не виконують їх, що негативно впливає на стабілізацію ситуації із подолання проблемної заборгованості банків.

Інші адміністративні інструменти НБУ щодо мінімізації кредитного ризику банківської діяльності та, відповідно, скорочення проблемної заборгованості передбачені «Методичними рекомендаціями НБУ щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України» та Методичними вказівками з інспектування банків «Система оцінки ризиків», які включають оцінку кількісних характеристик ризику та якості управління ризиками і на рівні окремого банку, і банківської системи загалом та мають запобігати прийняттю менеджментом банків неконтрольованих і нерегламентованих рішень, пов'язаних із банківськими ризиками [6]. Однак на сьогодні вказані інструменти не працюють повною мірою та не виконують покладених на них функцій, тому необхідно запровадити посилені банківський нагляд за виконанням методичних рекомендацій та вказівок НБУ, які сприятимуть вирішенню таких важливих стратегічних завдань, як подолання проблемної заборгованості.

Сформульовані нами фінансово-економічні заходи щодо вдосконалення функціонування банківського сегменту кредитного ринку методологічно ґрунтуються на системному застосуванні економічних важелів, що лише в комплексі можуть забезпечити зростання обсягів кредитів, наданих в економіку, за зростаючої фінансової стійкості та стабільності банківської системи, зниження кредитних ризиків, зменшення проблемної кредитної заборгованості, зростання довіри економічних суб'єктів до банківських установ.

Сегмент кредитування небанківськими фінансовими установами тісно пов'язаний із сегментом банківського кредитування (зростання кредитування в одному спонукає до адекватної реакції у іншому, і навпаки), тому успішна реалізація заходів з активізації кредитної діяльності банків позитивно відобразиться на кредитній діяльності небанківських фінансових установ.

Негативною передумовою нестійкого фінансового стану небанківських кредиторів є низький рівень їх капіталізації. Забезпечити належний рівень капіталізації небанківських фінансових установ можна за рахунок пріоритетного формування резервного капіталу та вилучення з їх пайового і додаткового капіталу складників, режим функціонування яких не сприяє досягненню мети реальної капіталізації [2, с. 214].

Варто зазначити, що сьогодні всі заходи фінансово-економічного характеру, які би дали змогу значно покращити стан справ у сегменті кредитування НБФУ, безпосередньо залежать від реалізації інституційно-організаційних заходів.

Так, на покращання фінансового стану небанківських фінансових установ та зміцнення їх кредитоспроможності позитивно вплине посилення контролю над дотриманням установлених економічних нормативів і вимог до резервування коштів, які затверджені «Положенням про фінансові нормативи діяльності та критерії якості системи управління кредитних спілок та об'єднаних кредитних спілок», «Положенням про критерії та фінансові нормативи діяльності кредитних установ» та «Методикою формування та списання небанківськими фінансовими установами резерву для відшкодування можливих втрат за всіма видами кредитних операцій іншими активними операціями згідно із законодавством, включаючи нараховані за всіма цими операціями проценти та комісії». Тому для підвищення ефективності функціонування небанківських фінансових установ на кредитному ринку України потрібно посилити контроль із боку Нацкомфінпослуг щодо дотримання затверджених нормативів шляхом уведення директивної вимоги про обов'язкове складання та надання фінансової звітності з обов'язковим її оприлюдненням на сайті Нацкомфінпослуг.

Висновки. Таким чином, до фінансово-економічних заходів, які вплинуть на вдосконалення функціонування та розвитку кредитного ринку України, віднесено:

- консолідацію банківської системи через реорганізаційні заходи;
- впровадження буферів капіталу;
- сек'юритизацію активів;
- розробку уніфікованої методики оцінки кредитоспроможності позичальників;
- розвиток спеціалізованих фондів управління непрофільними активами;
- активізацію інструментів нормалізації платіжної дисципліни боржників за проблемними активами у банківській практиці;
- забезпечення Нацкомфінпослуг дотримання затверджених нормативів щодо належного рівня капіталізації небанківських фінансових установ.

Уважаємо, що реалізація запропонованих фінансово-економічних заходів щодо вдосконалення функціонування кредитного ринку дасть змогу ефективніше формувати та використовувати наявні кредитні ресурси, що активізує кредитну діяльність суб'єктів ринку та позитивно відобразиться на обсягах кредитів, наданих у національну економіку.

Список використаних джерел:

1. Акчуріна Ю.М. Удосконалення механізму антикризових санаційних заходів вітчизняних комерційних банківських установ / Ю.М. Акчуріна // Сучасні питання економіки і права. – 2011. – Вип. 1. – С. 74–79.
2. Концепція розвитку системи кредитної кооперації : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 7 червня 2006 р. № 321-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/321-2006-%D1%80195>.
3. Національний банк України оголошує про запровадження нових вимог до капіталу банків, а також окремих вимог до системно важливих банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/article/17537272?annId=17537273×tampr=1432100955000>.
4. Поздишев В. Вимоги Базель III до основних параметрів діяльності банківських установ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ufin.com.ua/analit_mat/sdu/149.htm.
5. Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями : Постанова Національного банку України № 23 від 25.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12/page>.
6. Проект Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ufin.com.ua/konceptcia/002.docndei.me.gov.ua/downloads/strategy.pdf.

Мыськив Г. В.

Учебно-научный институт предпринимательства и перспективных технологий
Национального университета «Львовская политехника»

**ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КРЕДИТНОГО РЫНКА УКРАИНЫ**

Резюме

Обоснована необходимость улучшения функционирования кредитного рынка Украины. Предложено совершенствование банковского и небанковского кредитования путем реализации финансово-экономических мероприятий. Основной акцент сделан на мероприятиях, которые в современный кризисный период будут эффективными для развития кредитной деятельности.

Ключевые слова: кредитный рынок, банки, небанковские учреждения, кредит, кредитный риск.

Myiskiv H. V.

Institute of Enterprise and Advanced Technologies
National University "Lviv Polytechnic"

**FINANCIAL AND ECONOMIC DIRECTION
OF IMPROVEMENT OF UKRAINE CREDIT MARKET DEVELOPMENT**

Summary

The article substantiates the necessity of improvement the functioning of the credit market of Ukraine. The author proposed to improve banking and non-bank lending in terms of implementation of financial and economic measures. The main focus is made on measures that will be effective for credit activities development in the current crisis period.

Keywords: credit market, banks, non-banks establishments, credit, credit risk.

УДК 336.1

Палійчук Т. В.

Науково-дослідний фінансовий інститут
ДННУ «Академія фінансового управління»

ФІСКАЛЬНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ: ПОДАТКОВИЙ АСПЕКТ

Проаналізовано результати податкової реформи в контексті впровадження фінансової децентралізації в Україні. Представлено оновлений перелік джерел наповнення місцевих бюджетів відповідно до останніх змін у податковому та бюджетному законодавстві. Здійснено оцінку статистичних даних бюджетів органів місцевої влади на відповідність критеріям поглиблення фінансової децентралізації. Визначено рекомендації для підвищення рівня фінансової децентралізації в Україні.

Ключові слова: фінансова децентралізація, податкова реформа, місцеві бюджети, податкові надходження, податок на доходи фізичних осіб, акцизний податок, місцеві податки та збори, міжбюджетні трансферти.

Постановка проблеми. Обов'язковою умовою ефективного функціонування фінансового механізму як інструменту забезпечення добробуту населення є раціональне використання бюджетних коштів (у т. ч. податків та зборів, сплачених громадянами). Досягнення оптимального

раціонального рівня використання бюджетних коштів можливе шляхом передачі повноважень та фінансових ресурсів із загальнодержавного рівня управління на субнаціональний на основі принципу субсидіарності. Такий процес перерозподілу функцій, повноважень та фінансових ресурсів на

Список використаних джерел:

1. Акчуріна Ю.М. Удосконалення механізму антикризових санаційних заходів вітчизняних комерційних банківських установ / Ю.М. Акчуріна // Сучасні питання економіки і права. – 2011. – Вип. 1. – С. 74–79.
2. Концепція розвитку системи кредитної кооперації : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 7 червня 2006 р. № 321-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/321-2006-%D1%80195>.
3. Національний банк України оголошує про запровадження нових вимог до капіталу банків, а також окремих вимог до системно важливих банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/article/17537272?annId=17537273×tampr=1432100955000>.
4. Поздишев В. Вимоги Базель III до основних параметрів діяльності банківських установ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ufin.com.ua/analit_mat/sdu/149.htm.
5. Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями : Постанова Національного банку України № 23 від 25.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12/page>.
6. Проект Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ufin.com.ua/konceptcia/002.docndei.me.gov.ua/downloads/strategy.pdf.

Мыськив Г. В.

Учебно-научный институт предпринимательства и перспективных технологий
Национального университета «Львовская политехника»

**ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КРЕДИТНОГО РЫНКА УКРАИНЫ**

Резюме

Обоснована необходимость улучшения функционирования кредитного рынка Украины. Предложено совершенствование банковского и небанковского кредитования путем реализации финансово-экономических мероприятий. Основной акцент сделан на мероприятиях, которые в современный кризисный период будут эффективными для развития кредитной деятельности.

Ключевые слова: кредитный рынок, банки, небанковские учреждения, кредит, кредитный риск.

Myiskiv H. V.

Institute of Enterprise and Advanced Technologies
National University "Lviv Polytechnic"

**FINANCIAL AND ECONOMIC DIRECTION
OF IMPROVEMENT OF UKRAINE CREDIT MARKET DEVELOPMENT**

Summary

The article substantiates the necessity of improvement the functioning of the credit market of Ukraine. The author proposed to improve banking and non-bank lending in terms of implementation of financial and economic measures. The main focus is made on measures that will be effective for credit activities development in the current crisis period.

Keywords: credit market, banks, non-banks establishments, credit, credit risk.

УДК 336.1

Палійчук Т. В.

Науково-дослідний фінансовий інститут
ДННУ «Академія фінансового управління»

ФІСКАЛЬНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ: ПОДАТКОВИЙ АСПЕКТ

Проаналізовано результати податкової реформи в контексті впровадження фінансової децентралізації в Україні. Представлено оновлений перелік джерел наповнення місцевих бюджетів відповідно до останніх змін у податковому та бюджетному законодавстві. Здійснено оцінку статистичних даних бюджетів органів місцевої влади на відповідність критеріям поглиблення фінансової децентралізації. Визначено рекомендації для підвищення рівня фінансової децентралізації в Україні.

Ключові слова: фінансова децентралізація, податкова реформа, місцеві бюджети, податкові надходження, податок на доходи фізичних осіб, акцизний податок, місцеві податки та збори, міжбюджетні трансферти.

Постановка проблеми. Обов'язковою умовою ефективного функціонування фінансового механізму як інструменту забезпечення добробуту населення є раціональне використання бюджетних коштів (у т. ч. податків та зборів, сплачених громадянами). Досягнення оптимального

раціонального рівня використання бюджетних коштів можливе шляхом передачі повноважень та фінансових ресурсів із загальнодержавного рівня управління на субнаціональний на основі принципу субсидіарності. Такий процес перерозподілу функцій, повноважень та фінансових ресурсів на

їх виконання у бік місцевих органів самоврядування називається фіскальною децентралізацією, яка обумовлена необхідністю реалізації заходів щодо економного та раціонального використання державних коштів.

Основним джерелом наповнення державного і місцевих бюджетів України є податки та збори, а тому необхідно проаналізувати фіскальні повноваження місцевих органів влади та податкові надходження місцевих фінансових фондів у контексті фіскальної децентралізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До питання децентралізації, зокрема фінансової, зверталися як вітчизняні вчені, зокрема С. Гасанов, О. Горун, О. Дроздовська, Т. Єфименко, О. Заверуха, Н. Ісаєва, О. Кириленко, В. Климова, В. Кудряшов, О. Майданник, А. Малярчук, О. Музика, Ю. Набатова, Л. Нікітіна, С. Хамініч, так і зарубіжні науковці, а саме: Р. Айхенберг, Д. Аронсон, Ш. Бланкарт, К. Зіммерман, О. Кван, Т. Кун, Р. Левітан, Р. Масгрейв, Дж. Панелла, В. Решт, Дж. Родден, Г. Роузен, Ч. Тібу, А. Фоссати та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак спостерігається деяка фраг-

ментарність вивчення проблематики теоретичних, еволюційних та практичних аспектів фіскальної децентралізації, фінансового забезпечення та розширення податкових повноважень органів місцевого самоврядування, а тому, зважаючи на сучасні реформи в Україні, необхідним є визначення ключових змін в оподаткуванні в процесі впровадження фіскальної децентралізації.

Мета статті полягає в аналізі та перевірці змін у податковій складовій фіскальної децентралізації на відповідність показників поглибленню децентралізації в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перебудова централізованого укладу формування місцевих бюджетів, що функціонувала в Україні тривалий час (понад 20 років), потребує встановлення оптимального розмежування податкових надходжень між бюджетами різних рівнів і внесення змін до Бюджетного та Податкового кодексів у частині фіскальної децентралізації [1; 2]. Із 2015 р. уряд України почав працювати у напрямі реалізації адміністративно-територіальної реформи, децентралізації державного управління та фіскальної децентралізації.

Серед основних змін у бік децентралізації в оподаткуванні доцільно відзначити такі:

- органам місцевого самоврядування надано право самостійно приймати рішення щодо ставки податку на нерухоме майно для об'єктів житлової та нежитлової нерухомості (0–2% мінімальної зарплати за 1 кв. м) з урахуванням типів об'єктів та зональності їх розташування, а також права встановлювати пільги зі сплати цього податку (100% зібраних коштів надходять до місцевого бюджету);

- запроваджено акцизний податок із реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю підакцизних товарів за місцем діяльності суб'єктів господарювання і зарахування його до відповідних бюджетів територіальних громад (міст, сіл, селищ);

- розширено механізми місцевого оподаткування за рахунок запровадження транспортного податку;

- залишено туристичний збір та збір за паркування транспортних засобів;

- збільшено частку зарахування екологічного податку до місцевих бюджетів;

- передбачено зарахування плати за надання адміністративних послуг за місцем їх справляння;

- врегульовано проблемні питання стягнення земельного податку за земельні ділянки, право власності на які не оформлено в установленому порядку відповідними суб'єктами господарювання;

- скорочено перелік пільг, що надаються державою, щодо сплати земельного податку та розширено можливості органів місцевого самоврядування в частині встановлення ставок та пільг щодо плати за землю (табл. 1).

Також Верховна Рада України ухвалила Закон «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України

Таблиця 1

Джерела наповнення місцевих бюджетів України в 2016 р.

Назва джерела доходів	Назва джерела доходів
1) податок на доходи фізичних осіб (до обласних бюджетів – 15%, до бюджетів міст обласного значення та районів – 60%);	6) 80% екологічного податку (до обласних бюджетів – 55%, до бюджетів міст обласного значення та районів – 25%);
2) 10% податку на прибуток підприємств (до обласних бюджетів);	7) + 25% плати за надра (окрім нафти і природного газу);
3) 100% державного мита;	8) місцеві збори;
4) 100% плати за надання адміністративних послуг;	9) єдиний податок;
5) збір із роздрібного продажу підакцизних товарів (2–5% вартості)	10) податок на майно (транспортний податок, плата за землю, податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки)

Джерело: побудовано автором на основі [3–5]

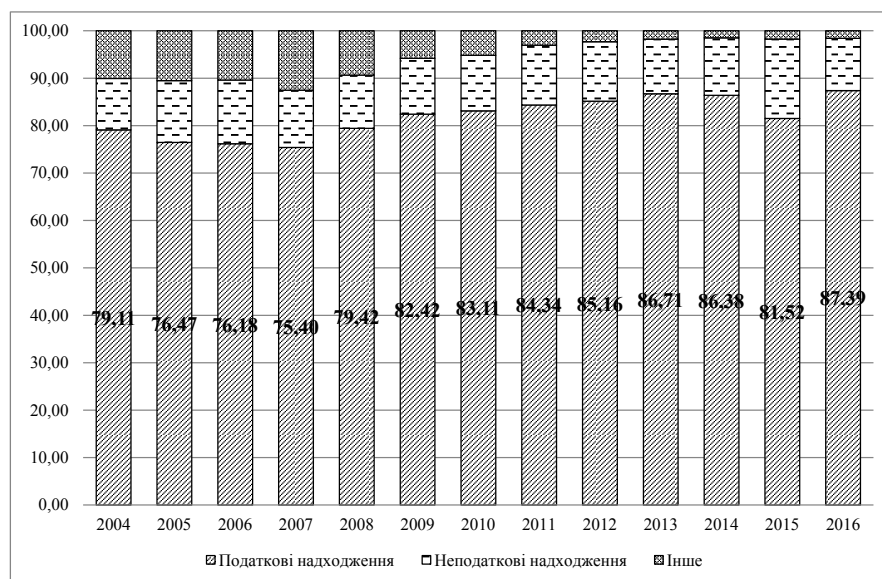


Рис. 1. Структура надходжень місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) за 2004–2016* рр., %

* Виконання місцевих бюджетів 2016 р. станом на 30.04.16.

Джерело: побудовано автором на основі [8–10]

(щодо стабілізації фінансового стану держави та вдосконалення окремих положень соціальної політики)» [6]. Законом внесено зміни до 38 законодавчих актів. Зокрема, прийняті зміни щодо вдосконалення Закону України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України (щодо бюджетної децентралізації)» [7] та до Податкового кодексу України (у частині зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування), які суттєво впливають на якість бюджетного забезпечення територіальних громад починаючи з 2016 р.

Проаналізуємо статистичні дані наповнення місцевих бюджетів України з точки зору рівня впровадження фіскальної децентралізації.

Аналіз структури місцевих бюджетів свідчить, що основою формування фінансових фондів місцевої влади були і залишаються податки та збори, що протягом 2004–2016 рр. становлять у середньому 80% усіх надходжень (без урахування трансфертів) (рис. 1), однак урахування міжбюджетних трансфертів показує, що частка податкових надходжень становить у середньому 40%, а трансфертів – 50% (рис. 2).

Також доцільно відмітити, що в 2015 та 2016 рр. (із початку впровадження фіскальної децентралізації до сьогодні) порівняно з попередніми роками помітно зменшилась частка податкових надходжень у структурі місцевого бюджету: якщо враховувати міжбюджетні трансферти, вона становить 33,36% у 2015 р. та 34,52% (рис. 2), хоча протягом 2004–2014 рр. у середньому становила понад 40% усього бюджету. Це суперечить задекларованому плану уряду України збільшити частку

власних фінансових ресурсів органів місцевої влади відповідно до критеріїв фіскальної децентралізації.

Однак із початку 2015 р. частка податкових надходжень скоротилася через перерозподіл доходів між державним і місцевими бюджетами, зокрема через часткове зарахування надходжень податку на доходи фізичних осіб, а саме частка податку на доходи фізичних осіб скоротилась із 71,63% усіх податкових надходжень у 2014 р. до 55,92% у 2015 р., середнє значення цього показника становить за 2004–2014 рр. 71,32% (табл. 1).

Податок на доходи фізичних осіб попри переспрямування його значної частки до державного бюджету продовжує зберігати позицію найвагомішого за обсягом джерела доходної частини місцевих бюджетів.

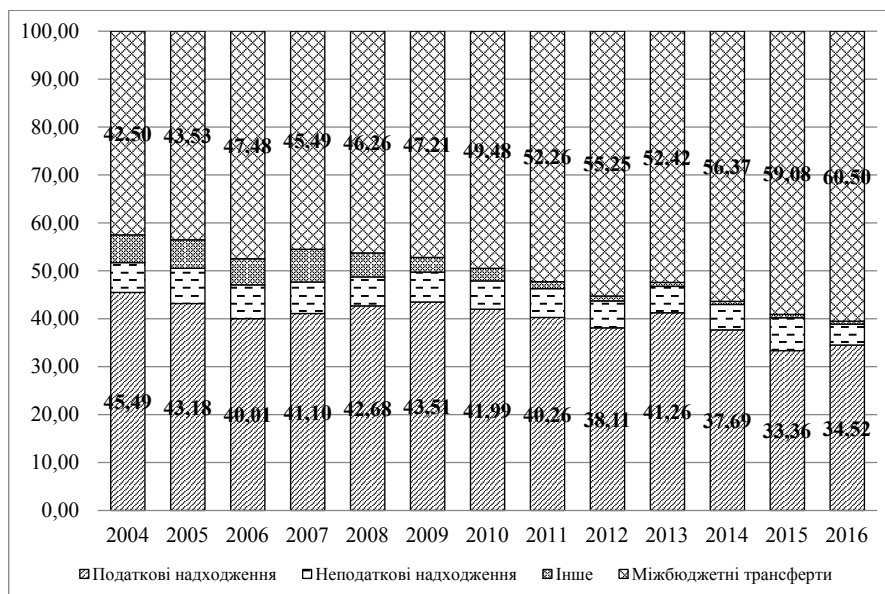


Рис. 2. Структура надходжень місцевих бюджетів (з урахуванням міжбюджетних трансфертів) за 2004–2016* рр., %

* Виконання місцевих бюджетів 2016 р. станом на 30.04.16.

Джерело: побудовано автором на основі [8–10]

Таблиця 1
Структура податкових надходжень місцевих бюджетів за 2004–2016 рр., %

Рік	Податок на доходи фізичних осіб	Акцизний податок	Плата за користування надрами	Податок на прибуток підприємств	Місцеві податки і збори	Інше
2004	69,91	0,24	0,21	0,76	3,08	25,79
2005	71,15	0,28	0,25	0,83	2,58	24,92
2006	75,06	0,21	0,24	1,02	2,11	21,36
2007	79,06	0,19	0,16	1,01	1,66	17,93
2008	78,24	0,18	0,32	0,68	1,40	19,18
2009	75,99	0,60	0,33	0,82	1,38	20,88
2010	76,24	1,04	0,27	0,58	1,22	20,65
2011	73,97	1,24	1,98	0,49	3,49	18,83
2012	71,13	1,45	2,04	0,52	6,36	18,51
2013	70,82	1,49	1,32	0,74	8,02	17,60
2014	71,63	0,18	1,63	0,30	9,22	17,04
2015	55,92	7,82	1,04	4,35	27,53	3,34
2016*	58,05	7,57	0,98	2,95	26,28	4,17

* Виконання місцевих бюджетів 2016 р. станом на 30.04.16.

Джерело: побудовано автором на основі [8–10]

Таблиця 2
Податкові надходження місцевих бюджетів за 2004–2016 рр., % від ВВП

Рік	Податок на доходи фізичних осіб	Акцизний податок	Плата за користування надрами	Податок на прибуток підприємств	Місцеві податки і збори	Інше	Всього
2004	3,6	0,0	0,0	0,0	0,2	1,3	5,2
2005	3,7	0,0	0,0	0,0	0,1	1,3	5,2
2006	4,2	0,0	0,0	0,1	0,1	1,2	5,6
2007	4,8	0,0	0,0	0,1	0,1	1,1	6,1
2008	4,8	0,0	0,0	0,0	0,1	1,2	6,2
2009	4,9	0,0	0,0	0,1	0,1	1,3	6,4
2010	4,7	0,1	0,0	0,0	0,1	1,3	6,2
2011	4,2	0,1	0,1	0,0	0,2	1,1	5,6
2012	4,3	0,1	0,1	0,0	0,4	1,1	6,1
2013	4,5	0,1	0,1	0,0	0,5	1,1	6,3
2014	4,0	0,0	0,1	0,0	0,5	0,9	5,6
2015	2,8	0,4	0,1	0,2	1,4	0,2	5,1
2016*	2,6	0,3	0,0	0,1	1,2	0,2	4,5

* Виконання місцевих бюджетів 2016 р. станом на 30.04.16.

Джерело: побудовано автором на основі [8–10]

Таблиця 3

Надходження місцевих бюджетів
за 2004–2016 рр., % до ВВП

Рік/ Доходи	Податкові надходження	Неподаткові надходження	Інше	Всього	Міжбюджетні трансфери
2004	5,2	0,7	0,7	6,6	4,9
2005	5,2	0,9	0,7	6,9	5,3
2006	5,6	1,0	0,8	7,3	6,6
2007	6,1	1,0	1,0	8,1	6,8
2008	6,2	0,9	0,7	7,8	6,7
2009	6,4	0,9	0,5	7,8	7,0
2010	6,2	0,9	0,4	7,4	7,3
2011	5,6	0,8	0,2	6,7	7,3
2012	6,1	0,9	0,2	7,1	8,8
2013	6,3	0,8	0,1	7,3	8,0
2014	5,6	0,8	0,1	6,5	8,3
2015	5,1	1,0	0,1	6,2	9,0
2016*	4,5	0,6	0,1	5,2	8,0

*Виконання місцевих бюджетів 2016 р. станом на 30.04.16.

Джерело: побудовано автором на основі [8–10]

Також доцільно відмітити суттєве підвищення частки місцевих податків та зборів у структурі податкових надходжень місцевих бюджетів у 2015–2016 рр. (27,53% у 2015 р. та 26,28% у 2016 р.) порівняно з 2004–2014 рр., коли цей показник у середньому становив 3,74%.

Аналіз структури податкових надходжень місцевих бюджетів показує, що в 2015–2016 рр. зростала частка акцизного податку: 7,82% у 2015 р. та 7,57% у 2016 р., хоча протягом 2004–2014 рр. у середньому становила 0,64% усіх податкових надходжень. Це пов'язано із закріпленням та зарахуванням до бюджетів територіальних громад (міст, сіл, селищ) акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю підакцизних товарів за місцем діяльності суб'єктів господарювання відповідно до змін до бюджетного та податкового законодавства в контексті реалізації фіскальної децентралізації.

Одним із показників, що свідчить про економічне зростання та покращання добробуту громадян у контексті цього дослідження, є частка податкових надходжень місцевих бюджетів у ВВП. В Україні в 2015–2016 рр. спостерігається зменшення частки податкових надходжень місцевих бюджетів у ВВП (5,1% у 2015 р. та 4,5% у 2016 р.) порівняно з показниками

2004–2014 рр. (у середньому 5,7%) (табл. 2). Аналіз цього показника свідчить про негативну динаміку економічного зростання та зниження рівня добробуту населення. Однак у розрізі податків видно, що частка місцевих податків і зборів у ВВП у 2015–2016 рр. зросла (1,4% у 2015 р. та 1,2% у 2016 р.) порівняно з 2004–2014 рр. (частка у середньому становить 0,22%), що свідчить про деяке покращання у формуванні місцевих фінансових фондів.

У цілому знижувалася частка власних доходів місцевих бюджетів у ВВП та зростала частка міжбюджетних трансфертів із державного до місцевих бюджетів, що забезпечило відносно незмінний рівень доходів місцевих бюджетів як частки ВВП упродовж останніх років. У 2004–2016 рр. спостерігається збільшення обсягів передачі міжбюджетних трансфертів із державного до місцевих бюджетів: із 4,9% ВВП у 2004 р. до 8,0% ВВП у 2016 р. (табл. 3).

Висновки. Податкова реформа є ключовим елементом у визначенні необхідних ресурсів фіскальної децентралізації. В Україні вже зроблені перші кроки в бік децентралізації фіскальних повноважень та змінено перелік податкових надходжень

місцевих фінансових фондів. Однак задекларовані зміни, що спрямовані на поглиблення фіскальної децентралізації, повноцінно не реалізовані, про це свідчить аналіз статистичних даних надходжень місцевих бюджетів.

Для того щоб підвищити рівень фіскальної децентралізації в Україні за допомогою податкової реформи, необхідно орієнтуватися на досягнення таких цілей та завдань: забезпечити бюджетну автономію та фінансову самостійність місцевих бюджетів; закріпити за місцевими бюджетами стабільні джерела доходів і розширити дохідну базу місцевих бюджетів (під час перегляду податків повинні враховуватися видатки, для того щоб дати можливість їм виконувати взяті на себе повноваження); розподілити компетенції між рівнями влади за принципом субсидіарності; децентралізувати видаткові повноваження у соціально-культурній сфері; запровадити нові види трансфертів і посилити відповідальність профільних міністерств за реалізацію державної політики у відповідних галузях; удосконалити порядок бюджетного регулювання та вирівнювання; спростити процедури надання місцевих гарантій та здійснення запозичень від міжнародних фінансових організацій.

Список використаних джерел:

1. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин : Закон України від 28.12.2014 № 79-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/79-19>.
2. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи : Закон України від 28.12.2014 № 71-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/71-19>.
3. Бюджетний кодекс України : Закон України від 08.07.2010 № 2456- VI [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
4. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/>.
5. Офіційний сайт Реформи децентралізації влади в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://decentralization.gov.ua>.
6. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України (щодо стабілізації фінансового стану держави та удосконалення окремих положень соціальної політики) : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=57386.
7. Про внесення змін до Бюджетного кодексу щодо узгодження норм Бюджетного кодексу із змінами до галузевого та податкового законодавства : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=57387.
8. Офіційний сайт Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ibser.org.ua/>.

9. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
10. Бюджет України. Доходи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://costua.com/budget/revenue/#29>.
11. Щомісячний моніторинг основних індикаторів бюджетної системи України станом на 01.02.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Monitoring%20Monthly%202016/2016_01_budget_new_ukr1.pdf.
12. Щомісячний моніторинг основних індикаторів бюджетної системи України станом на 01.02.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Monitoring%20Monthly%202016/2016_02_budget_new_ukr.pdf.
13. Щомісячний моніторинг основних індикаторів бюджетної системи України станом на 01.02.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Monitoring%20Monthly%202016/2016_03_budget_new_ukr.pdf.
14. Щомісячний моніторинг основних індикаторів бюджетної системи України станом на 01.02.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Monitoring%20Monthly%202016/2016_04_budget_new_ukr.pdf.

Палийчук Т. В.

Научно-исследовательский финансовый институт
ГУНУ «Академия финансового управления»

ФИСКАЛЬНАЯ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ: НАЛОГОВЫЙ АСПЕКТ

Резюме

Проанализированы результаты налоговой реформы в контексте внедрения фискальной децентрализации в Украине. Представлен обновленный перечень источников наполнения местных бюджетов в соответствии с последними изменениями в налоговом и бюджетном законодательстве. Осуществлена оценка статистических данных бюджетов органов местной власти на соответствие критериям углубления фискальной децентрализации. Определены рекомендации для повышения уровня фискальной децентрализации в Украине.
Ключевые слова: фискальная децентрализация, налоговая реформа, местные бюджеты, налоговые поступления, налог на доходы физических лиц, акцизный налог, местные налоги и сборы, межбюджетные трансферты.

Paliichuk T. V.

Scientific-Research Financial Institute
SESE “Academy of Financial Management”

FISCAL DECENTRALIZATION: TAX ASPECTS

Summary

In the article the results of tax reform in the context of fiscal decentralization in Ukraine are analyzed. Presented an updated list of sources for local budgets in accordance with recent changes in the tax and budget legislation. The estimation of statistical data of local governments' budgets to meet the criteria of deepening fiscal decentralization is made. Determined recommendations to improve the degree of fiscal decentralization in Ukraine.

Keywords: fiscal decentralization, tax reform, local budgets, tax revenues, income tax, excise tax, local taxes and fees, intergovernmental transfers.

УДК 336.71

Пантелєєва Н. М.

Черкаський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВИХ ІННОВАЦІЙ У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ

Обґрунтовано предмет, функції та принципи методології дослідження фінансових інновацій у банківській системі. Розкрито основні методологічні підходи до дослідження фінансових інновацій. Розроблено концептуальний підхід до дослідження фінансових інновацій у банківській системі.

Ключові слова: методологія, інновації, фінансові інновації, теорія інновацій, закон діалектики, системний підхід.

Постановка проблеми. Сучасне суспільство усвідомлює зміни, що відбуваються у світі внаслідок глобалізаційних процесів, відчуває домінування фінансової цивілізації, коли значущість грошей стала занадто високою, а розрив між реальним і фінансовим секторами економіки

постійно збільшується за рахунок зростання віртуального фінансового капіталу. Усвідомлення таких змін потребує розуміння природи нових ризиків і загроз, змушує шукати нові механізми їх мінімізації. У цьому контексті важливого значення набуває необхідність поглиблення дослі-

9. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
10. Бюджет України. Доходи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://costua.com/budget/revenue/#29>.
11. Щомісячний моніторинг основних індикаторів бюджетної системи України станом на 01.02.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Monitoring%20Monthly%202016/2016_01_budget_new_ukr1.pdf.
12. Щомісячний моніторинг основних індикаторів бюджетної системи України станом на 01.02.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Monitoring%20Monthly%202016/2016_02_budget_new_ukr.pdf.
13. Щомісячний моніторинг основних індикаторів бюджетної системи України станом на 01.02.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Monitoring%20Monthly%202016/2016_03_budget_new_ukr.pdf.
14. Щомісячний моніторинг основних індикаторів бюджетної системи України станом на 01.02.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Monitoring%20Monthly%202016/2016_04_budget_new_ukr.pdf.

Палийчук Т. В.

Научно-исследовательский финансовый институт
ГУНУ «Академия финансового управления»

ФИСКАЛЬНАЯ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ: НАЛОГОВЫЙ АСПЕКТ

Резюме

Проанализированы результаты налоговой реформы в контексте внедрения фискальной децентрализации в Украине. Представлен обновленный перечень источников наполнения местных бюджетов в соответствии с последними изменениями в налоговом и бюджетном законодательстве. Осуществлена оценка статистических данных бюджетов органов местной власти на соответствие критериям углубления фискальной децентрализации. Определены рекомендации для повышения уровня фискальной децентрализации в Украине.
Ключевые слова: фискальная децентрализация, налоговая реформа, местные бюджеты, налоговые поступления, налог на доходы физических лиц, акцизный налог, местные налоги и сборы, межбюджетные трансферты.

Paliichuk T. V.

Scientific-Research Financial Institute
SESE “Academy of Financial Management”

FISCAL DECENTRALIZATION: TAX ASPECTS

Summary

In the article the results of tax reform in the context of fiscal decentralization in Ukraine are analyzed. Presented an updated list of sources for local budgets in accordance with recent changes in the tax and budget legislation. The estimation of statistical data of local governments' budgets to meet the criteria of deepening fiscal decentralization is made. Determined recommendations to improve the degree of fiscal decentralization in Ukraine.

Keywords: fiscal decentralization, tax reform, local budgets, tax revenues, income tax, excise tax, local taxes and fees, intergovernmental transfers.

УДК 336.71

Пантелєєва Н. М.

Черкаський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВИХ ІННОВАЦІЙ У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ

Обґрунтовано предмет, функції та принципи методології дослідження фінансових інновацій у банківській системі. Розкрито основні методологічні підходи до дослідження фінансових інновацій. Розроблено концептуальний підхід до дослідження фінансових інновацій у банківській системі.

Ключові слова: методологія, інновації, фінансові інновації, теорія інновацій, закон діалектики, системний підхід.

Постановка проблеми. Сучасне суспільство усвідомлює зміни, що відбуваються у світі внаслідок глобалізаційних процесів, відчуває домінування фінансової цивілізації, коли значущість грошей стала занадто високою, а розрив між реальним і фінансовим секторами економіки

постійно збільшується за рахунок зростання віртуального фінансового капіталу. Усвідомлення таких змін потребує розуміння природи нових ризиків і загроз, змушує шукати нові механізми їх мінімізації. У цьому контексті важливого значення набуває необхідність поглиблення дослі-

дженів фінансових інновацій, які, з одного боку сприймаються як чинники розвитку, а з іншого – невизначеності та нестабільності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемним питанням розвитку банківської системи, а також окремим аспектам фінансових інновацій приділяли увагу у своїх роботах знані зарубіжні та вітчизняні дослідники, серед яких: В. Бансал, О. Барановський, С. Баттілоссі, І. Балабанов, Т. Васильєва, О. Вовчак, В. Викулов, А. Гальчинський, В. Геєць, С. Єгоричева, Л. Красавіна, А. Кузнецова, О. Лаврушин, Дж. Маршалл, В. Міщенко, М. Міллер, Ф. Мишкін, А. Мороз, Л. Примотска, Б. Рубцов, Т. Смовженко, О. Сохацька, П. Туфано, Дж. Фінерти, А. Фельдман, Дж.К. Ван Хорн та ін. Водночас питання інноваційної діяльності та фінансових інновацій у банківській системі потребують подальшого дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблемні наукові тенденції дослідження фінансових інновацій у банківській системі підтверджуються відсутністю комплексного системного дослідження концептуальних засад їх розробки та поширення в банківській сфері, що зумовлено багатьма причинами. По-перше, це відсутність єдиного загальноприйнятого наукового підходу до формування теорії фінансових інновацій, яка повинна вивчати вплив фінансових інновацій на банківську систему. На становлення теорії фінансових інновацій безпосередньо впливають трансформації світової фінансової системи, а також активні зміни в національних економіках, які стали достатньо чутливими до кризових явищ. Певні наукові напрацювання опубліковані лише впродовж останніх десятиліть та свідчать про наявність різних концепцій і підходів, тому важливим є формування теорії фінансових інновацій з урахуванням різних напрямів економічної думки. По-друге, розвиток концептуальних основ неможливий без філософського осмислення фінансової інновації, зокрема як економічної категорії, аспектів її виникнення та поширення, систематизації видів, характеристики функцій. Теоретичне узагальнення наукових доробок ускладнюється

багатомірністю, сутнісною і функціональною відмінністю фінансових інновацій, а також національними особливостями, різними темпами їх упровадження та поширення в банківських системах країн світу. По-третє, недостатність фундаментальних теоретичних досліджень фінансових інновацій, зокрема в Україні, можна пояснити новизною цього наукового напрямку, відсутністю достатньої інформаційної бази для методологічного опрацювання, недостатнім рівнем інноваційної активності в банківській системі, внаслідок тривалої невирішеності багатьох її проблем, а також нерозвитку фінансових ринків. Водночас, вирішуючи проблеми банківської системи і запроваджуючи інноваційні підходи до її реформування та зміцнення, необхідно є розробка надійного методологічного інструментарію для ґрунтовних досліджень фінансових інновацій.

Мета статті полягає у визначенні принципів і функцій, обґрунтуванні методичного підґрунтя та розробці концептуального підходу до дослідження фінансових інновацій у банківській системі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методологія дослідження фінансових інновацій у банківській системі – це система організації пізнавальної діяльності, яка включає визначення логічної структури, вибір технології реалізації як сукупності загальних і спеціальних принципів, методів, способів, логіко-аналітичних інструментів наукового пізнання, що забезпечують одержання висновків щодо організації управління, регулювання та напрямів розвитку фінансових інновацій у банківській системі.

До основних, які відображають сутність, зміст і особливості методології дослідження фінансових інновацій, на нашу думку, слід віднести такі принципи: системність, діалектичність, активність, детермінізм, розвиток. Методологічне значення принципу активності під час дослідження фінансових інновацій розкривається через інноваційну активність суб'єкта діяльності, тобто на рівні: індивіда (нано), банківської установи (мікро), банківської системи загалом (макро). У цьому принципі враховується не тільки мотиву-

Таблиця 1

Конкретизація функцій методології дослідження фінансових інновацій

Функції методологічного знання	Конкретизація змісту
Визначення способів отримання наукових знань, які відображають динамічні процеси впровадження та поширення фінансових інновацій у банківській системі	Дослідження питання виникнення і поширення фінансових інновацій, їх впливу на діяльність банківських установ і банківської системи загалом за допомогою методів наукового пізнання та спеціальних прийомів аналізу банківської діяльності
Визначення особливостей дослідження для досягнення його мети	Особливість дослідження полягає в необхідності доведення впливу фінансових інновацій на розвиток банківської системи для формування нових підходів до управління ними (вдосконалення регулювання фінансових інновацій, управління ризиками, механізмів забезпечення фінансової стійкості банківських установ і стабільності банківської системи загалом)
Забезпечення отримання всебічної інформації про процеси і явища, які пов'язані з фінансовими інноваціями, що досліджуються	Проведення дослідження спирається на інформаційну базу, яка формується з різних джерел інформації (статистичних даних, фінансового ринку, ринку банківських продуктів і послуг, банківської системи, експертних висновків, наукових обґрунтувань причин появи та поширення фінансових інновацій, ефектів і наслідків їх впливу)
Розширення інформаційного фонду фінансової науки	Результати дослідження формують інформаційний масив, що забезпечує теоретичне обґрунтування прийняття майбутніх управлінських рішень під час упровадження та поширення фінансових інновацій у банківській системі
Забезпечення уточнення та систематизації понятійно-категоріального апарату фінансової науки	У процесі дослідження, враховуючи різноманітність фінансових інновацій, можуть бути виявлені характерні особливості їх сутності, які потребують уведення або уточнення наукових термінів
Створення системи наукової інформації як результату наукового пізнання	Результатом дослідження є формування системного бачення щодо чинників виникнення та поширення фінансових інновацій у банківській системі, комплексу заходів щодо організаційно-економічного механізму управління та регулювання фінансових інновацій, які разом складатимуть логіко-аналітичний інструмент наукового пізнання

Джерело: власна розробка автора

ючі чинники, а й наявність потенціалу для генерування, пошуку інноваційних ідей та їх реалізації. Принцип детермінізму передбачає встановлення закономірної залежності процесів виникнення та поширення фінансових інновацій, а також проявів їх впливу на банківську систему від факторів, які обумовлюють такі явища. Принцип розвитку дає змогу пояснювати такі властивості фінансових інновацій, як функціональна різноманітність і розвиваючий ефект. Правильне розуміння складної біполярної природи фінансових інновацій можливо тільки в динаміці.

Виходячи з загального змісту наукової проблеми, методологія дослідження фінансових інновацій у банківській системі потребує конкретизації її функцій (табл. 1).

У методології дослідження фінансових інновацій важливе значення має вибір підходів до проведення дослідження. Методологічну основу всебічного дослідження фінансових інновацій створює діалектичний підхід, підтвердження дієвості принципів якого мають місце в банківській системі. Наприклад, кількісне зростання банківських карток, радикальної фінансової інновації та систем дистанційного банківського обслуговування обумовило збільшення обсягів безготівкових розрахунків і підвищило рівень доступу до банківських послуг, що позитивно відзначається на розвитку національної економіки, сприяє зменшенню обсягів її тіньового сегменту.

Фінансова інновація здатна до розвитку під впливом сукупності факторів, що обумовлює її здатність породжувати нові альтернативні нововведення. Якщо розглянути питання регулювання фінансових інновацій, то будь-яке цілеспрямоване державне регулювання відповідає діалектичній єдності суб'єктивного та об'єктивного. Наприклад, такий фінансовий інструмент, як угода РЕПО є комплексним договором, правова конструкція якого складається з двох частин – купівлі-продажу та кредиту [1, с. 265]. Перша є зовнішньою, об'єктивною формою, що відображає правовідносини сторін угоди РЕПО, друга – внутрішня, суб'єктивна форма. Об'єктивна та суб'єктивна форми знаходяться у правовому конфлікті, вирішення якого можливо за принципом свободи стосовно договірних відносин і можливих правових наслідків у рамках діючого законодавства.

Фінансові інновації створюються як відповідь на потребу та розвиваються в умовах об'єктивної реальності, ігнорування якої унеможливило розуміння причин виникнення, мотивів прийняття та адекватну оцінку їх ефектів, що, своєю чергою, знижує темп і зменшує простір їх поширення. Об'єктивний розвиток фінансових інновацій визначає та відчуває активний вплив регулювання. Такий безперервний процес розвитку фінансових інновацій Е. Кейн назвав діалектикою регулювання [2, с. 44], відмічаючи, що одним із факторів виникнення фінансових інновацій є прагнення подолання нормативних обмежень, реакцією регулятора у відповідь стають нові принципи, правила, норми, адже його головна мета – збереження фінансової стабільності. Своєю чергою, Б. Бернарке наголошує: «Введення неефективних або обтяжливих правил ... не відповідає нічим інтересам. Регулятори повинні уникати тиску на обґрунтоване прийняття ризиків та інновацій на фінансових ринках, оскільки ці фактори відіграють важливу роль у стимулюванні економічного зростання» [3].

Протиріччя внаслідок упровадження фінансових інновацій виявляються одразу або виникають поступово з урахуванням масштабу та ефектів їх поширення. Якщо протиріччя досягають стадії конфлікту або кризи, вони потребують компромісного або кардинального вирішення. Так, остання фінансова криза показала, що негативні явища в економіці поширюються з великою швидкістю внаслідок зменшення стійкості банківських систем країн світу. Це свідчить про те, що швидкість реалізації другого закону діалектики «єдність і боротьба протилежностей» максимально зростає, а час переходу позитивного фактору в негативний скорочується. Саме фінансові інновації зазнали гострої критики, які з позитивного фактору економічного зростання перетворились в один із факторів фінансової кризи. У цьому контексті по-новому постали питання фінансової стабільності банківської системи та фінансових інновацій, які чутливі до трансформації, взаємозалежні та взаємопов'язані. Абсолютно неоднозначне відношення між фінансовими інноваціями та фінансовою стабільністю обумовлене наявністю в кожному з них внутрішніх, а також зовнішніх протиріч. У відносинах таких протиріч завжди присутні єдність і боротьба, формою вирішення якої є синтез, що формує нове відношення, частинами якого стають протиріччя.

Протиріччя властиві і фінансовим інноваціям, які визначають їх розробку, впровадження та можливі ефекти. Такими протиріччями, наприклад, є продуктоорієнтованість і клієнтоорієнтованість. Перший підхід характерний для етапу розвитку і зростання, коли перевага надається формуванню широкої та якісної продуктової лінійки, прямим продажам, а первинними є пріоритети банку. Проте конкуренція, загострення боротьби за клієнта, зростаюча складність банківського бізнесу визначили перехід банків на клієнтоорієнтовану стратегію розвитку. У рамках нової стратегії формуються конкурентні переваги, забезпечуються оптимізація бізнес-процесів та економія ресурсів, підвищується лояльність клієнтів. Але змінюючи модель обслуговування клієнтів, банки проводять пакетні продажі основних банківських послуг, в основі яких лежить продуктова комбінація, тому є неминуче тертя між розподілом витрат на створення продуктових фінансових інновацій і на поліпшення відносин із клієнтами. Отже, дослідження фінансових інновацій повинно виходити з позиції діалектичного закону єдності та боротьби протиріч.

У своєму розвитку фінансова інновація проходить діалектичну тріаду: тезис – антитезис – синтез. Поява фінансової інновації на ринку (тезис) викликає полярне ставлення щодо її сприйняття, а з боку регулятора найчастіше це обмежувальне та/або жорстке регулювання, спрямоване проти неї (антитезис). Протистояння триває до того часу, поки не приймається регулююче рішення (синтез), яке враховує і зберігає переваги позитивних ефектів фінансових інновацій під час забезпечення оптимального рівня ризиків. Водночас унаслідок об'єктивних та/або суб'єктивних факторів синтез може стати початком нової діалектичної тріади. Завдяки здатності до розвитку фінансові інновації постійно еволюціонують під впливом екзогенних і ендогенних факторів, де проявляється їх властивість до адаптації та здатність породжувати нові альтернативні нововведення. Р. Мертоном ця здатність названа як «фінансова інноваційна спіраль» [4; 5, с. 19–21]. Із точки зору науковця, кожний

виток спіралі має первинний елемент – ідею, до якої він повертається, але вже збагачений новою інформацією, розширений технічними та технологічними досягненнями, новими знаннями. Кожен виток, орієнтований на мету, збільшує прибуток і зменшує витрати, забезпечуючи таким чином легкість появи фінансових інновацій. У цьому є дія діалектичного закону «заперечення заперечення». Якщо розглянути повний життєвий цикл такої фінансової інновації, як іпотечне кредитування, то побачимо, що він забезпечується функціонуванням первинного і вторинного сегментів ринку іпотечного кредитування. Їх взаємне існування та розвиток підтверджуються діалектичною тріадою. Для первинного сегменту гострою потребою є рефінансування для подальшого збільшення обсягів кредитування, яку задовольняє вторинний ринок із розвинутою інфраструктурою та капіталом. Водночас для розвитку останнього необхідною умовою є сформований із великими обсягами первинний ринок. Отже, система іпотечного кредитування є тісним взаємозв'язком первинного та вторинного сегментів іпотечного ринку за діалектичним законом «заперечення заперечення».

Під час дослідження фінансових інновацій визначити окремі проблемні питання виходячи з загального змісту наукової проблеми дає змогу аспекти підхід. Аналіз наукових досліджень фінансових інновацій показав, що на сучасному етапі увага концентрується на трьох різних аспектах. Перший аспект – фінансовий, який передбачає дослідження фінансових інновацій як інструментів і засобів для формування та збільшення фінансових ресурсів, трансформації їх у позичковий капітал, зменшення податкового навантаження, диверсифікації ризиків тощо з метою розвитку реального сектору економіки для підвищення добробуту та вирішення соціальних проблем суспільства. Другий аспект – обліковий, який передбачає дослідження фінансових інновацій через визначення принципів і методів, особливостей обліку та аналізу операцій із ними у вітчизняній практиці відповідно до міжнародних стандартів. Третій аспект – управлінський, який передбачає дослідження фінансових інновацій із точки зору інноваційного менеджменту. Слід відмітити, що за цим напрямом досліджуються проблеми формування інноваційної політики, інноваційної діяльності на засадах стратегічного управління, інноваційного потенціалу як фактору вибору та організаційно-фінансового механізму реалізації стратегії інноваційної діяльності банку, управління інноваційними процесами на принципах системного підходу для підвищення ефективності банку і банківської системи загалом.

Очевидне те, що між означеними аспектами дослідження є відмінність стосовно вибору предмету дослідження. Проте між ними простежується деяка єдність методологічних підходів, зокрема в частині вибору методологічної основи дослідження – це процесний, системний і синергетичний підходи, а теоретичні засади завжди стосуються вивчення економічної та функціональної сутності окремого виду фінансових інновацій, виявлення економічних та інституційних умов для їх виникнення, розробки та поширення, аналізу сучасної зарубіжної практики фінансових інновацій і оцінки перспектив їх запровадження для динамічного розвитку банківської системи. Суттєві відмінності методологічних підходів відмічаються у використанні методів порівняльного, статистичного, експертного та системного аналізу,

інструментарію економіко-математичного моделювання, оцінювання ступеня ризику, результативності та ефектів від запровадження фінансових інновацій.

За концептуальним підходом, на нашу думку, методологія наукового дослідження фінансових інновацій у банківській системі повинна відобразити комплекс основних положень дослідження, його спрямованість, послідовність і структурну архітектуру та включати такі етапи.

На першому етапі формується характеристика дослідження фінансових інновацій. Дослідження фінансових інновацій безпосередньо пов'язане з розвитком банківської системи, а також ринку фінансових інновацій, що передбачає використання принципів загальної теорії систем і системного аналізу для їх представлення та пізнання. На другому етапі розробляється логічна структура дослідження фінансових інновацій, яка у загальному вигляді передбачає постановку мети дослідження, що може бути стратегічного або оперативного характеру, визначення завдань, об'єкта та предмета дослідження. Найчастіше до кола завдань дослідження фінансових інновацій включають уточнення понятійного апарату, узагальнення класифікаційних ознак, узагальнення та систематизацію зарубіжного досвіду, аналіз сучасного стану і тенденцій розвитку нових фінансових ринків, аналіз законодавства, що регулює фінансові інновації, визначення проблем, наслідків і перспектив розвитку фінансових інновацій. На третьому етапі здійснюється вибір методологічної основи дослідження фінансових інновацій. Як уже зазначалось, до неї включають процесний, системний, синергетичний підходи. Наступним етапом є вибір наукового інструментарію дослідження, який визначає технологію реалізації методології дослідження. Зокрема, запропонована методологія передбачає комплекс загальнонаукових і спеціальних методів, серед яких: системний (визначення економічної сутності фінансової інновації, їх ролі та значення у розвитку банківської системи і глобального фінансового середовища), проектно-орієнтований (розробка й аналіз життєвого циклу фінансових інновацій), історико-логічний (аналіз виникнення та регулювання фінансових інновацій), класифікаційно-аналітичний (визначення класифікаційних ознак фінансових інновацій загалом та/або окремого їх виду); статистичні методи аналізу, графічний (виявлення тенденцій формування нових сегментів фінансового ринку, розвитку фінансових інновацій), економіко-математичне моделювання, прогнозування, експертне оцінювання, синергетичний (аналіз ринку фінансових інновацій, прогнозування, оцінювання ризиків та ефектів впливу фінансових інновацій). Завершальним етапом методології дослідження фінансових інновацій є результати її реалізації. Так, наприклад, одним із результатів реалізації методології дослідження може бути обґрунтування доцільності та розробка концепції становлення ф'ючерсних ринків в Україні [6, с. 5]. За означеною методологією можуть досліджуватись такі взаємообумовлені діади: «фінансові інновації – ефективність банківської системи»; «фінансові інновації – фінансова стабільність банківської системи»; «фінансові інновації – конкурентоспроможність банківської системи». Кожна з означених діад є логічною складовою методології дослідження фінансових інновацій. При цьому методологія дослідження діад, поряд із визначенням характеристики, логічної структури та теоре-

тичних засад дослідження, за системним підходом передбачає: виявлення станів діади з урахуванням умов функціонування та вимог реформування банківської системи; побудову моделей залежності зміни станів діади від зовнішнього економічного середовища для обґрунтування та подальшої побудови механізму розвитку банківської системи; прогнозування розвитку діади; проектування стратегії розвитку діади та визначення необхідних засобів та інструментів для її реалізації. Такий підхід дає змогу вивчати діаду як складну систему у взаємодії із зовнішнім середовищем, виявити закономірності, діагностувати та прогнозувати стани діади, поступово формалізувати проблему,

на яку орієнтована діада, забезпечити етапність і багатомірність її дослідження. Реалізація методології комплексом методів системного аналізу забезпечує завершеність дослідження діади, а відтак, і фінансових інновацій у банківській системі загалом.

Висновки. Підсумовуючи, зазначимо, що застосування запропонованої методології дослідження фінансових інновацій забезпечує отримання об'єктивної, точної, систематизованої інформації щодо впровадження та поширення фінансових інновацій, оцінювання ефектів їх впливу на розвиток банківської системи, враховуючи загрози та невизначеність економічного середовища.

Список використаних джерел:

1. Щербина А.Г. Інновації законодавства України щодо торгівлі на фондовому ринку / А.Г. Щербина // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2013. – № 1. – С. 255–268.
2. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / Дж. Синки ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 1018 с.
3. Б. Бернанке призвал следить за новыми финансовыми продуктами [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rbc.ru/economics/18/04/2009/295174.shtml>.
4. Merton, R. C. Financial innovation and economic performance // Journal of Applied Corporate Finance, 1992. – № 4(4). – P. 12–22.
5. Murray T. The Functional Perspective of Financial Innovation and Real Estate / Submitted to the Department of Urban Studies and Planning on August 6, 2004. – 35 p. [Electronic resource]. – Mode of access : <http://hdl.handle.net/1721.1/26735>.
6. Сохацька О.М. Ф'ючерні ринки: глобальні тенденції та становлення в Україні : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.05.01 / О.М. Сохацька ; Тернопільська академія народного господарства. – Тернопіль, 2003. – 37 с.

Пантелеєва Н. Н.

Черкаський учебно-научний інститут
ГВУЗ «Університет банківського дела»

МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ ИННОВАЦИЙ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ

Резюме

Обоснованы предмет, функции и принципы методологии исследования финансовых инноваций в банковской системе. Охарактеризованы методологические подходы к исследованию финансовых инноваций. Разработан концептуальный подход к проведению исследований финансовых инноваций в банковской системе. **Ключевые слова:** методология, инновации, финансовые инновации, теория инноваций, закон диалектики, системный подход.

Pantelieieva N. M.

Cherkasy Educational Scientific Institute,
SHEI "Banking University"

RESEARCH METHODOLOGY OF FINANCIAL INNOVATIONS IN BANKING SYSTEM

Summary

Object, functions and principles of the research methodology of financial innovations in the banking system are grounded in this paper. The article reveals the main methodological approaches to the study of financial innovation. Conceptual approach to the research of financial innovation in the banking system is developed. **Keywords:** methodology, innovation, financial innovations, innovation theory, law of dialectics, system approach.

РОЗДІЛ 9

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657

Бенько І. Д.

Тернопільський національний економічний університет

ПРОБЛЕМИ Й ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ МСФЗ (IFRS) ДЛЯ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто особливості обліку фінансово-господарської діяльності малих та середніх підприємств і проблеми впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності. Сучасне бачення проблем і перспектив діяльності малого та середнього бізнесу дає можливість раціонально організувати їх діяльність. Своєчасне впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності гарантує правильний вибір розвитку їх діяльності.

Ключові слова: малий бізнес, сектор економіки, фінансово-господарська діяльність, міжнародні стандарти фінансової звітності (IFRS), послуги.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання одним із найважливіших напрямів економічної політики держави, спрямованого на ефективне державне регулювання та макроекономічну стабільність, є ефективне використання конкурентоспроможного реального сектора економіки. Досвід багатьох країн світу показує, що основною рушійною силою економіки є мале підприємництво, тому що воно відіграє важливу роль у становленні ринкових відносин і швидко реагує на зміни кон'юнктури ринку. Однак в умовах фінансової кризи, нестійкої економічної та політичної ситуації діяльність малих підприємств гальмується наявністю суттєвих проблем і перешкод у цій сфері.

Мале підприємництво виконує важливі соціально-економічні функції у розвитку суспільства, воно є необхідним елементом будь-якої господарської системи, без якої економіка та суспільство не можуть успішно функціонувати та розвиватись.

У країнах з ринковою економікою малі підприємства є наймасовішою формою господарювання, де мале підприємництво розглядається як суб'єкт, що забезпечує вирішення соціальної політики зайнятості. Визначення малого підприємництва як суб'єкта, що забезпечує вирішення соціальної політики зайнятості, дає можливість використовувати спеціальні інструменти та механізми державного регулювання.

Однак в Україні мале підприємництво ще не стало основним чинником ринкових перетворень, а розглядається лише з позиції його економічного значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми організації та методики фінансово-господарської діяльності підприємств у період впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності досліджували провідні вітчизняні та закордонні вчені, серед яких М.Т. Білуха, О.С. Бородкін, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, І.В. Жолнер, В.М. Костюченко, М.В. Кужельний, В.Г. Лінник, М.Р. Лучко, Н.Г. Мельник, С.В. Сисюк, В.Ф. Палій та інші [1; 2; 3; 4].

Незважаючи на наявність низки теоретичних і практичних положень щодо обліку на підприємствах малого бізнесу, недостатньо уваги приділяється проблемам сутності, ролі та значенню обліку діяльності малого бізнесу в Україні. Ці питання набувають особливої актуальності з огляду на

реформування вітчизняної облікової системи та переходом до міжнародних стандартів фінансової звітності. Віддаючи належне науковим напрацюванням вчених, зазначимо, що проблема залишається досить актуальною і потребує подальших досліджень.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Різносторонній розгляд проблематики організації обліку малого бізнесу свідчить про наявність специфічних аспектів та значний інтерес до цих питань. Разом із тим комплексне дослідження господарської діяльності підприємств малого бізнесу як об'єкта обліку й звітності, його методології та організації майже не проводилось. Не вирішено низку проблем у дослідженні теоретико-методологічних засад бухгалтерського обліку малого бізнесу. Все це потребує вдосконалення методології та організації бухгалтерського обліку, застосування сучасних інформаційних технологій, що зумовило вибір теми дослідження.

Метою статті є розробка пропозицій щодо вдосконалення організації обліку на підприємствах малого бізнесу в Україні у період впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності.

Виклад основного матеріалу дослідження. У бухгалтерському обліку малих підприємств існує багато проблем, які пов'язані з неузгодженістю критеріїв визначення малих підприємств у чинних нормативних документах з бухгалтерського обліку та оподаткування; надмірною складністю обліку витрат для малих підприємств; складністю застосування окремих МСФЗ та формування облікової політики малого підприємства. Незважаючи на це, малий бізнес повинен стати одним зі стратегічних напрямів економічного зростання та розвитку країни. Це зумовлено тим, що підприємницькі відносини найбільшою мірою реалізуються саме в малому бізнесі:

- забезпечення додаткових робочих місць та подолання прихованого безробіття;
- вивільнення великих підприємств від виробництва нерентабельної для них продукції, яка задовольняє лише індивідуальний попит;
- здатність до швидкого реагування на зміни кон'юнктури ринку та технологічна гнучкість виробничих процесів;
- оперативне використання досягнень науково-технічного прогресу тощо [5, с. 221].

У розвинених країнах світу державна політика щодо малого бізнесу практично взаємопов'язана з політикою розвитку середнього бізнесу. Для України ці рішення ще попереду. Основною проблемою, що заважає розвитку національного малого підприємництва в Україні, залишається питання несприйняття малого бізнесу як основного інструменту соціальної політики та забезпечення робочими місцями населення країни.

У липні 2009 р. Рада з міжнародних стандартів фінансової звітності опублікувала Міжнародний стандарт фінансової звітності для малих та середніх підприємств (МСП). МСФЗ для МСП призначений для застосування до фінансової звітності загального призначення підприємств, що не зобов'язані надавати фінансову звітність широкому колу користувачів. Глобальні стандарти фінансової звітності, що застосовуються послідовно, вдосконалюють порівнянність фінансової інформації.

Встановлюючи вимоги до представлення корисної фінансової інформації (тобто доречної, надійної, порівняльної тощо), високоякісні глобальні стандарти фінансової звітності покращують ефективність розподілу та оцінки капіталу. Це приносить користь не лише тим, хто надає позикові кошти, а й тим підприємствам, які прагнуть залучити кошти, оскільки це зменшує їх витрати та знижує невизначеність [6, с. 196].

Термін «малий та середній бізнес» широко визнаний і використовується у всьому світі, хоча в багатьох юрисдикціях були розроблені свої власні визначення цього терміна для низки цілей, у тому числі встановлення зобов'язань щодо фінансової звітності. До національних чи регіональних визначень зазвичай належать кількісні критерії, засновані на виручці, активах, або інших факторах. Як правило, цей термін використовується для позначення дуже маленьких підприємств або охоплює такі підприємства незалежно від того, чи надають вони фінансову звітність загального призначення для зовнішніх користувачів.

Під час встановлення стандартів щодо форми й змісту фінансової звітності загального призначення першочергове значення мають потреби користувачів фінансової звітності [7, с. 346].

Основними групами зовнішніх користувачів фінансової звітності МСП є:

- банки, що надають позики підприємствам МСП;
- продавці, які здійснюють торгівлю з підприємствами МСП і користуються фінансовою звітністю МСП для прийняття рішень про надання кредиту та встановлення цін;
- кредитно-рейтингові агентства та інші установи, які користуються фінансовою звітністю МСП;
- клієнти МСП, що користуються фінансовою звітністю МСП для прийняття рішення про те, чи слід підтримувати з ними ділові відносини;
- акціонери МСП, які водночас не є менеджерами цих МСП.

У процесі прийняття рішення про те, які підприємства зобов'язані або яким дозволяється використовувати МСФЗ для МСП, уповноважені органи можуть встановлювати кількісні критерії для визначення розміру підприємства.

МСП часто складають фінансову звітність лише для певної мети – подання податкової звітності, використання власниками чи керівниками або для цілей, які не підпадають під вимоги законодавства про ринок цінних паперів. Фінансова

звітність, яка складається для зазначених цілей, не обов'язково є фінансовою звітністю загального призначення.

Власники та керівники користуються фінансовою звітністю МСП з різною метою. Однак призначення МСФЗ для МСП полягає не в тому, щоб надавати власникам, які управляють інформацію для ознайомлення, а щоб допомогти їм приймати управлінські рішення. Керівники можуть отримати будь-яку інформацію, яка їм необхідна для управління своїм бізнесом. Проте фінансова звітність загального призначення найчастіше задовольняє потреби керівників, забезпечуючи можливість зрозуміти фінансове становище, результати діяльності та руху коштів підприємства [8, с. 26].

Фінансова звітність підприємства є фінансовою звітністю загального призначення – вона підготовлена на основі МСФЗ для МСП з метою надання інформації користувачам, що не мають можливості вимагати подання звітності, підготовленої з урахуванням їх специфічних інформаційних потреб.

Підприємство, яке не зобов'язане подавати фінансову звітність широкому колу користувачів, складає фінансову звітність відповідно до податкових вимог для розрахунку оподаткованого прибутку в юрисдикції, в якій воно здійснює свою діяльність. Податкові вимоги юрисдикції відрізняються від вимог МСФЗ для МСП. Підприємство направляє фінансову звітність лише в податкові органи. Підприємство робить чітку та беззастережну заяву про відповідність фінансової звітності місцевими податковими вимогами в примітках.

У юрисдикції, в якій вважається, що МСФЗ для МСП є прийнятним для малих підприємств, цінні папери яких обертаються на відкритому ринку, можливе об'єднання вимог МСФЗ для МСП з національними стандартами для малих підприємств цієї юрисдикції. Однак фінансова звітність буде описуватися як відповідна вимогам національних стандартів. МСФЗ для МСП забороняє описувати таку фінансову звітність, відповідну вимогами МСФЗ для МСП.

Здебільшого фінансові інститути регулюються законодавством і державними органами. Основним видом діяльності банків, страхових компаній, брокерів (або дилерів) цінних паперів, пенсійних фондів, пайових фондів та інвестиційних банків є зберігання та управління фінансовими ресурсами, довіреними їм клієнтів, замовників або учасників, які не залучені до управління підприємствами. Оскільки таке підприємство діє як довірена особа для клієнтів, воно зобов'язане подавати фінансову звітність широкому колу користувачів. МСФЗ для МСП забороняє описувати таке підприємство як відповідне вимогам МСФЗ для МСП [9, с. 197].

Припустимо, що підприємство здійснює два види діяльності на своїй території – банківську діяльність та роздрібну торгівлю одягом. У межах своєї банківської діяльності підприємство приймає вклади від багатьох осіб в обмін на зобов'язання виплатити клієнту суму вкладу плюс винагороду за ставкою 2% внесеної суми через 90 днів після отримання коштів (відкриття депозиту) від клієнта. Підприємство використовує кошти, що генеруються його банківськими операціями, для часткового фінансування своєї роздрібною торгівлю одягом. При цьому підприємство зобов'язане подавати фінансову звітність широкому колу користувачів через те, що здійснює банківські операції (основний бізнес), підприємство є фідуціаром

щодо активів сторонніх осіб (своїх банківських клієнтів).

Якщо акції підприємства обертаються на одному з вторинних ринків цінних паперів в Європейському Союзі (далі – ЄС), які не є, «регульованими ринками» з метою дотримання Положень ЄС про застосування МСФЗ (тобто закон ЄС не вимагає від підприємства використання повної версії МСФЗ). Однак підприємство зобов'язане подавати фінансову звітність широкому колу користувачів – його акції обертаються на відкритому ринку. Такі ринки є відкритими ринками капіталу, навіть у разі звільнення від обов'язку дотримуватися Положення ЄС про застосування МСФЗ.

Підприємство, активи якого включають інвестиційне майно та депозити до запитання, складає свою фінансову звітність відповідно до МСФЗ для МСП і вимагає, щоб орендарі сплачували внесок (аванс), рівний орендній платі за два місяці, перш ніж зайняти інвестиційне майно підприємства. За умови, що орендована власність не була пошкоджена орендарем протягом терміна оренди, підприємство повертає орендарю його внесок, коли він звільняє приміщення в кінці терміна оренди.

Той факт, що підприємство є власником орендних вкладів, не зумовлює виникнення у підприємства зобов'язання подавати фінансову звітність користувачам (дії з утримання вкладів є побічними для основної діяльності підприємства). Якщо з інших причин підприємство не зобов'язане подавати фінансову звітність широкому колу користувачів і за умови, що його фінансова звітність відповідає всім вимогам МСФЗ, підприємство має зробити чітку та беззастережну заяву про відповідність фінансової звітності вимогам МСФЗ для МСП у примітках.

Підприємство, єдиний вид діяльності якого є туристичне агентство, складає свою фінансову звітність відповідно до МСФЗ для МСП і вимагає, щоб під час бронювання комплексного турне його клієнти вносили завдаток у розмірі 60% вартості турне. Залишок суми (40%) виплачується за 30 днів до від'їзду. Завдаток повертається в повному обсязі лише тоді, якщо клієнт скасовує замовлення більше ніж за 60 днів до дати від'їзду. Завдаток не повертається у разі анулювання замовлення менш ніж за 60 днів до від'їзду.

Отже, підприємства, які зобов'язані подавати фінансову звітність широкому колу користувачів, не повинні заявляти про відповідність фінансової звітності вимогам МСФЗ для МСП. Також можна зіштовхнутися з незначними труднощами під час визначення, зобов'язане підприємство подавати фінансову звітність широкому колу користувачів чи ні.

Дохід підприємства повинен оцінюватися за справедливою вартістю, який підлягає отриманню як відшкодування. Справедлива вартість отриманого або того, яке підлягає отриманню відшкодування, визначається з урахуванням торговельних знижок, знижок за дострокове погашення і оптових знижок, що надаються підприємством.

МСФЗ для МСП має інструкцію щодо визнання таких категорій доходу:

- продаж товарів;
- надання послуг; д
- оговори на будівництво;
- відсотки, роялті та дивіденди;
- ідентифікація операції.

Припустимо, що мережа магазинів з продажу велосипедів також надає велосипеди в короткострокову оренду. Такий товар використовують

протягом двох або трьох років, а потім продаються магазинами як потримані моделі. У магазинів є три джерела доходу: продаж нових велосипедів; продаж уживаних велосипедів; оренда велосипедів.

Продаж уживаного велосипеда не є вибуттям основних засобів навіть зважаючи на те, що велосипед призначений для використання магазинами в їх орендному бізнесі протягом декількох років. Магазины з продажу велосипедів продають як нові, так і старі велосипеди. Тому продаж уживаних велосипедів є частиною звичайних, повторюваних операцій магазинів, а отже, такі продажі приносять дохід.

Критерії визнання, зображені в цьому стандарті, зазвичай застосовуються окремо до кожної операції. Однак за певних обставин необхідно застосовувати їх до окремо ідентифікованих елементів індивідуальної угоди для того, щоб визначити її зміст. Наприклад, якщо ціна товару включає суму на подальше обслуговування, яка може бути визначена, підприємство повинно застосовувати критерії визнання до окремо ідентифікованих компонентів операції. І навпаки, критерії визнання можуть застосовуватися водночас до двох або більше операцій, коли вони пов'язані таким чином, що їх комерційний ефект не може бути визначений без розгляду серії операцій як єдиного цілого. Наприклад, підприємство застосовує критерії визнання водночас до двох або більше операцій, коли воно продає товари й в той самий час укладає окремі договори на викуп цих товарів у майбутньому, тим самим зводячи нанівець ефект операції.

Наприклад, охоронне агентство уклало договір з клієнтом на встановлення системи охоронної сигналізації (включаючи встановлення), обслуговування системи протягом трьох років після дати встановлення і відправлення збройного наряду швидкого реагування в разі спрацювання сигналізації. Згідно з угодою клієнт зобов'язаний заплатити охоронній фірмі 20 000 у.о. через три роки після того, як сигналізація була встановлена, без відсотків.

Охоронна фірма завжди встановлює системи сигналізації, які вона продає. Фірма ніколи не встановлює системи сигналізації, продані іншими фірмами. Охоронна фірма здійснює операцію з продажу, в якій є кілька елементів. Операція з продажу включає такі елементи:

- продаж товару, у тому числі установка системи сигналізації;
- технічне обслуговування;
- послуги з відправлення збройного наряду в разі спрацювання сигналізації;
- елемент фінансування, пов'язаний з оплатою за постачання і обслуговування системи сигналізації та за послуги з відправлення збройного наряду.

Охоронна фірма повинна розподілити справедливу вартість відшкодування, яка підлягає отриманню від клієнта на окремо ідентифіковані елементи операції. Крім того, фірма зобов'язана застосувати критерії визнання до окремо ідентифікованих елементів операції (щодо продажу товару, щодо надання послуг і стосовно операції фінансування).

При цьому установка не розглядається як окремі елемент операції, оскільки клієнт не придбав би систему без установки, і підприємство не пропонує послуги з установки, якщо воно також не продає систему. Якщо установка

є додатковою послугою до продажу товарів, будь-які виплати, пов'язані з установкою, визнаються тоді, коли товари продані. Продавець зазвичай визнає дохід від продажу товарів, коли покупець приймає поставку, а встановлення і перевірка завершені, оскільки це є моментом переходу значних ризиків і вигод, пов'язаних з правом власності на товари. Підприємство повинно визнавати дохід від продажу товарів, коли задовольняються всі умови.

Для того, щоб визначити, в який момент підприємство передало покупцеві значні ризики і вигоди, пов'язані з правом власності, необхідно вивчити умови операції. Здебільшого передача ризиків і вигод, пов'язаних з правом власності, збігається з передачею юридичного права власності або переходом права володіння покупцеві.

Підприємство не визнає дохід, якщо воно зберігає значні ризики, пов'язані з правом власності (за підприємством зберігається відповідальність за незадовільні експлуатаційні якості; відвантажені товари підлягають встановленню, а встановлення становить значну частину договору, який ще не виконано; покупець має право розірвати угоду купівлі з причини, визначеної в договорі продажу). Коли результат операції, яка передбачає надання послуг, може бути надійно оцінено, підприємство повинно визнати дохід, пов'язаний з операцією, з урахуванням стадії завершеності операції на кінець звітного періоду.

Висновки. Для того, щоб малий та середній бізнес успішно функціонував і розвивався далі в Україні, необхідно:

– удосконалювати нормативно-правову базу, що дасть можливість повністю врегулювати питання узгодженості інтересів уряду та представників бізнесу;

– зменшити кількість ліцензійних процедур, що знаходяться у компетенції центральних органів виконавчої влади;

– створити умови для збільшення кількості працівників, які зайняті у сфері малого бізнесу, що сприятиме підвищенню рівня зайнятості та скороченню безробіття;

– змінити режим оподаткування суб'єктів малого підприємництва, що дасть можливість забезпечити дотримання конкурентних умов у підприємницькому середовищі та зменшить масштаби ухилення від сплати податків, що, у свою чергу, сприятиме наповненню бюджету;

– послуги малого та середнього бізнесу повинні задовольняти найрізноманітніші сегменти ринку: населення, комерційні структури, державний сектор економіки;

– активна цінова політика повинна бути спрямована на доступність послуг для різних категорій споживачів;

– активізувати процес залучення коштів юридичних і фізичних осіб до інвестування проектів розвитку малого та середнього бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Голов С.Ф. Трансформації фінансової звітності українських підприємств у звітність за міжнародними стандартами фінансової звітності: [методичний посібник] / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко. – Вінниця: Консоль, 2013. – 267 с.
2. Жолнер І.В. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами: [навч. посібник] / І.В. Жолнер. – К.: ЦУЛ, 2012. – 368 с.
3. Лучко М.Р. Міжнародними стандартами фінансової звітності в контексті облікової практики України / М.Р. Лучко // Наукові записки ТНПУ ім. В. Гнатюка. Серія «Економіка». – 2008. – № 22. – С. 172–175.
4. Лучко М.Р. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах: [навч. посібник] / М.Р. Лучко, І.Д. Бенько. – Тернопіль: Економічна думка, 2016. – 370 с.
5. Бенько І.Д. Особливості організації обліку суб'єктами малого підприємництва, які застосовують спрощену систему оподаткування будинків / І.Д. Бенько, С.В. Сисюк // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2012. – Вип. 30. – С. 221–225.
6. Бенько І.Д. Особливості організації обліку та контролю фінансово-господарської діяльності об'єднань співвласників багатоквартирних будинків / І.Д. Бенько // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – Вип. 9(1). – Ч. 3. – С. 195–198.
7. Мельник А.Ф. Європейський союз: інституційні та економічні основи інтеграції / А.Ф. Мельник, І.Д. Бенько. – Тернопіль: Матвей, 2014. – 410 с.
8. Мельник Н.Г. Характеристика сучасного рівня впровадження МСФО у світі / Н.Г. Мельник // Бухгалтерський облік і аудит. – 2014. – № 3. – С. 25–30.
9. Сисюк С.В. Організаційні проблеми реформування обліку в умовах євроінтеграції. Облік, аналіз і аудит в контексті Європейської інтеграції України: [монографія] / за заг. ред. М.С. Пашкевич; М-во освіти і науки України, Нац. гірн. ун-т. – Дніпропетровськ: НГУ, 2015. – С. 195–209.

Бенько І. Д.

Тернопольский национальный экономический университет

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО (IFRS) ДЛЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

Рассмотрены особенности учета финансово-хозяйственной деятельности малых и средних предприятий и проблемы внедрения международных стандартов финансовой отчетности. Современное видение проблем и перспектив деятельности малого и среднего бизнеса дает возможность рационально организовывать их деятельность. Своевременное внедрение МСФО гарантирует правильный выбор развития их деятельности. **Ключевые слова:** малый бизнес, сектор экономики, финансово-хозяйственная деятельность, международных стандартов финансовой отчетности (IFRS), услуги.

Benko I. D.

Ternopil National Economic University

PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF IFRS FOR SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES

Summary

The features of accounting of financial and economic activities of SMEs and problems of implementation of IFRS are analyzed. Modern vision of problems and prospects of SMEs makes it possible to efficiently organize their activities. Timely implementation of IFRS ensures the right choice of their activities.

Keywords: small business, economy, financial and economic activities, International Financial Reporting Standards (IFRS), services.

УДК 657.6:339.54

Клімович І. М.

Харківський торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ АУДИТУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Проаналізовано причини та особливості здійснення аудиту зовнішньоекономічної діяльності, а також принципи, на яких він ґрунтується. Розглянуто права та обов'язки аудиторів та аудиторських фірм. Деталізовано основні етапи аудиту зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Встановлено особливості нормативно-правового регулювання аудиту зовнішньоекономічної діяльності, які суттєво впливають на організацію аудиту.

Ключові слова: аудит, зовнішньоекономічна діяльність, аудитор, нормативно-правові акти, принципи аудиту, стандарти аудиту.

Постановка проблеми. Зовнішньоекономічна діяльність – це підприємницька та бізнесова діяльність за межами національних кордонів. В Україні зовнішньоекономічна діяльність розвивається на засадах міжнародного бізнесу, що зумовлено певними обставинами, зокрема:

- переходом до відносно відкритої для міжнародного бізнесу економіки;
- використанням переваг у зовнішній торгівлі та їх ефективною реалізацією;
- інтеграцією України у Світову організацію торгівлі та європейський економічний простір тощо.

Аудит зовнішньоекономічної діяльності підприємств є важливою складовою частиною їх успішного функціонування на зовнішньому ринку, оскільки головне завдання аудиту як особливого незалежного виду контролю – запобігти різноманітним зловживанням з боку органів управління підприємством та узгодити наявні розбіжності в інтересах власників, менеджерів підприємства, кредиторів, інвесторів, держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток теоретичних, методологічних і прикладних положень аудиту зробили вітчизняні та закордонні вчені, серед яких: Г. Давидов, І. Коноваленко, Е. Киштимова, М. Кужельний, О. Молчанова, Н. Парушина, Г. Полисюк та ін. Проте, деякі питання все ще залишаються відкритими та потребують подальших досліджень. Зокрема, це стосується розробки методик аудиторських перевірок зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах різних галузей економіки.

Метою статті є визначення основних етапів аудиту зовнішньоекономічної діяльності, відповідних аспектів його нормативно-правового регулювання та встановлення послідовності й порядку застосування засобів аудиту з метою встановлення

об'єктивної істини про правомірність експортно-імпорتنних операцій, що перевіряються.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначення терміна «аудит зовнішньоекономічної діяльності» наведене в Законі України «Про аудиторську діяльність» [1], що є основним нормативно-правовим актом, який регламентує сутність та порядок здійснення аудиту, в тому числі аудиту зовнішньоекономічної діяльності. Відповідно до нього аудит зовнішньоекономічної діяльності – це перевірка публічної бухгалтерської звітності, обліку, первинних документів та іншої інформації про фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання у сфері зовнішньоекономічної діяльності з метою визначення достовірності їх звітності, обліку, його повноти та відповідності чинному законодавству і встановленим нормативам.

Необхідність здійснення аудиту зовнішньоекономічної діяльності підприємств зумовлюється певними причинами, зокрема:

- оскільки користувачі фінансової інформації здебільшого не володіють знаннями з обліку зовнішньоекономічної діяльності та не мають вільного доступу до даних бухгалтерського обліку, виникає потреба запрошувати фахових аудиторів для перевірки ведення обліку зовнішньоекономічної діяльності, складання фінансової звітності;

- у зв'язку з тим, що суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності здійснюють досить складні та різноманітні види зовнішньоекономічних операцій, що вимагають відповідного правильного документального забезпечення та зображення в бухгалтерському обліку відповідно до вимог чинного законодавства, саме за допомогою послуг аудиторів можна одержати інформацію про такі операції;

- результати аудиторської перевірки дають змогу підтвердити вірогідність та повноту фінан-

Benko I. D.

Ternopil National Economic University

PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF IFRS FOR SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES

Summary

The features of accounting of financial and economic activities of SMEs and problems of implementation of IFRS are analyzed. Modern vision of problems and prospects of SMEs makes it possible to efficiently organize their activities. Timely implementation of IFRS ensures the right choice of their activities.

Keywords: small business, economy, financial and economic activities, International Financial Reporting Standards (IFRS), services.

УДК 657.6:339.54

Клімович І. М.

Харківський торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ АУДИТУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Проаналізовано причини та особливості здійснення аудиту зовнішньоекономічної діяльності, а також принципи, на яких він ґрунтується. Розглянуто права та обов'язки аудиторів та аудиторських фірм. Деталізовано основні етапи аудиту зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Встановлено особливості нормативно-правового регулювання аудиту зовнішньоекономічної діяльності, які суттєво впливають на організацію аудиту.

Ключові слова: аудит, зовнішньоекономічна діяльність, аудитор, нормативно-правові акти, принципи аудиту, стандарти аудиту.

Постановка проблеми. Зовнішньоекономічна діяльність – це підприємницька та бізнесова діяльність за межами національних кордонів. В Україні зовнішньоекономічна діяльність розвивається на засадах міжнародного бізнесу, що зумовлено певними обставинами, зокрема:

- переходом до відносно відкритої для міжнародного бізнесу економіки;
- використанням переваг у зовнішній торгівлі та їх ефективною реалізацією;
- інтеграцією України у Світову організацію торгівлі та європейський економічний простір тощо.

Аудит зовнішньоекономічної діяльності підприємств є важливою складовою частиною їх успішного функціонування на зовнішньому ринку, оскільки головне завдання аудиту як особливого незалежного виду контролю – запобігти різноманітним зловживанням з боку органів управління підприємством та узгодити наявні розбіжності в інтересах власників, менеджерів підприємства, кредиторів, інвесторів, держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток теоретичних, методологічних і прикладних положень аудиту зробили вітчизняні та закордонні вчені, серед яких: Г. Давидов, І. Коноваленко, Е. Киштимова, М. Кужельний, О. Молчанова, Н. Парушина, Г. Полисюк та ін. Проте, деякі питання все ще залишаються відкритими та потребують подальших досліджень. Зокрема, це стосується розробки методик аудиторських перевірок зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах різних галузей економіки.

Метою статті є визначення основних етапів аудиту зовнішньоекономічної діяльності, відповідних аспектів його нормативно-правового регулювання та встановлення послідовності й порядку застосування засобів аудиту з метою встановлення

об'єктивної істини про правомірність експортно-імпорتنних операцій, що перевіряються.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначення терміна «аудит зовнішньоекономічної діяльності» наведене в Законі України «Про аудиторську діяльність» [1], що є основним нормативно-правовим актом, який регламентує сутність та порядок здійснення аудиту, в тому числі аудиту зовнішньоекономічної діяльності. Відповідно до нього аудит зовнішньоекономічної діяльності – це перевірка публічної бухгалтерської звітності, обліку, первинних документів та іншої інформації про фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання у сфері зовнішньоекономічної діяльності з метою визначення достовірності їх звітності, обліку, його повноти та відповідності чинному законодавству і встановленим нормативам.

Необхідність здійснення аудиту зовнішньоекономічної діяльності підприємств зумовлюється певними причинами, зокрема:

- оскільки користувачі фінансової інформації здебільшого не володіють знаннями з обліку зовнішньоекономічної діяльності та не мають вільного доступу до даних бухгалтерського обліку, виникає потреба запрошувати фахових аудиторів для перевірки ведення обліку зовнішньоекономічної діяльності, складання фінансової звітності;

- у зв'язку з тим, що суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності здійснюють досить складні та різноманітні види зовнішньоекономічних операцій, що вимагають відповідного правильного документального забезпечення та зображення в бухгалтерському обліку відповідно до вимог чинного законодавства, саме за допомогою послуг аудиторів можна одержати інформацію про такі операції;

- результати аудиторської перевірки дають змогу підтвердити вірогідність та повноту фінан-

сової інформації, що необхідно для прийняття суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності важливих рішень.

При цьому аудит зовнішньоекономічної діяльності передбачає:

- перевірку повноти, точності та вірогідності відображення у звітності фінансового стану та результатів діяльності підприємства за певний період;

- перевірку дотримання суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності норм чинного законодавства;

- визначення відповідності ведення бухгалтерського обліку зовнішньоекономічних операцій встановленим правилам та стандартам аудиту.

Відповідно до нормативно-правових актів та міжнародних стандартів аудиту, аудиторі, здійснюючи аудит зовнішньоекономічної діяльності, повинні дотримуватися таких принципів:

- конфіденційності – аудитор не має права розголошувати інформацію, яка становить комерційну таємницю, використовувати її у власних цілях або в інтересах третіх осіб. Цей принцип необмежений у часі. Його трактування наведено в ратифікованих Верховною Радою України Рекомендаціях Комісії Європейської спільноти щодо забезпечення якості аудиту в країнах Євросоюзу від 01.01.2002. Недотримання цього принципу передбачає юридичну, а в окремих випадках матеріальну відповідальність у вигляді штрафних санкцій;

- незалежності – аудитор повинен бути вільним від впливу, тиску та контролю зі сторони суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності та третіх осіб, не мати майнової або фінансової зацікавленості у результатах перевірки. Дотримання цього принципу регламентується Положенням про забезпечення незалежності аудитора, затвердженим рішенням Аудиторської палати України;

- об'єктивності – аудитор повинен бути неупередженим під час формування висновків та здійснення аудиторських процедур;

- компетентності – аудитор не повинен надавати послуги в тих сферах зовнішньоекономічної діяльності, де він не володіє достатніми знаннями. Дотримання цього принципу регламентується ст. 4 Закону України «Про аудиторську діяльність», відповідно до якої визначаються правові норми, що встановлюють вимоги та обмеження щодо освіти, стажу роботи аудиторів, їх ліцензування та акредитації, системи підготовки та підвищення кваліфікації;

- сумлінності – аудитор повинен надавати послуги з належною увагою, оперативністю, деталізацією, застосовуючи всі свої знання та здібності;

- професійної поведінки – забороняється рекламувати свої послуги, порівнюючи їх з послугами колег, гарантувати позитивний висновок, необґрунтовано критикувати колег;

- професійного скептицизму – вимагає від аудитора в процесі аудиту зовнішньоекономічної діяльності критично оцінювати значущість одержаних аудиторських доказів та уважно вивчати ті, що суперечать яким-небудь документам зі сфери зовнішньоекономічної діяльності чи заявам керівництва або ставлять під сумнів вірогідність таких документів чи заяв.

Крім зазначених принципів, аудитор під час виконання своїх професійних обов'язків повинен керуватись також іншими принципами, які розроблені та діють у межах окремих аудиторських об'єднань, членом яких він є.

На організацію проведення аудиту зовнішньоекономічної діяльності суттєво впливають особливості правового регулювання та порядку оподаткування зовнішньоекономічних операцій. До основних особливостей зовнішньоекономічної діяльності підприємств належать:

- жорстке регулювання валютних операцій державою;

- процес митного оформлення товарів;

- наявність особливої системи оподаткування експортних та імпорتنих операцій;

- наявність в обліку об'єктів, які відсутні в інших видах діяльності (курсова різниця, іноземна валюта, податкові векселі тощо).

Аудитори й аудиторські фірми під час здійснення аудиту зовнішньоекономічної діяльності мають право:

- самостійно визначати форми й методи проведення аудиту зовнішньоекономічної діяльності на підставі чинного законодавства, стандартів аудиту та умов договору із замовником;

- отримувати необхідні документи, які стосуються предмета перевірки й знаходяться як у замовника, так і у третіх осіб;

- отримувати необхідні пояснення в письмовій або усній формі від керівництва та працівників замовника;

- перевіряти наявність майна, грошей, цінностей, вимагати від керівництва замовника проведення контрольних оглядів, замірів виконаних робіт, визначення якості продукції, щодо яких здійснюється перевірка документів;

- залучати на договірних засадах до участі в перевірці зовнішньоекономічної діяльності фахівців різного профілю.

Аудитори та аудиторські фірми під час здійснення аудиту зовнішньоекономічної діяльності зобов'язані:

- дотримуватися вимог чинного законодавства, стандартів аудиту, принципів аудиторської діяльності та відповідних рішень Аудиторської палати України;

- належним чином проводити аудит зовнішньоекономічної діяльності;

- повідомляти власників, уповноважених ними осіб, замовників про виявлені під час проведення аудиту зовнішньоекономічної діяльності недоліки ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності;

- зберігати в таємниці інформацію, отриману під час проведення аудиту зовнішньоекономічної діяльності, не розголошувати відомості, які становлять предмет комерційної таємниці, і не використовувати їх у своїх інтересах або в інтересах третіх осіб;

- відповідати перед замовником за порушення умов договору;

- обмежувати свою діяльність наданням аудиторських послуг та іншими видами робіт, які безпосередньо стосуються надання аудиторських послуг у вигляді консультацій, перевірок або експертиз;

- своєчасно подавати до Аудиторської палати України звіт про аудиторську діяльність.

Аудиторська перевірка формується послідовно: від загального до конкретного або від конкретного до загального. Кожен аудитор самостійно обирає послідовність своєї роботи залежно від особливостей діяльності підприємства, яке перевіряється. Аудиторська перевірка зовнішньоекономічної діяльності підприємства поділяється на такі етапи:

- аудит правових аспектів ведення зовнішньоекономічної діяльності;
- аудит експортно-імпортних операцій;
- аудит придбання та продажу іноземної валюти;
- аудит інших операцій у зовнішньоекономічній діяльності.

На першому етапі аудиторю необхідно оцінити правові аспекти ведення підприємством зовнішньоекономічної діяльності. Аудитор повинен встановити види зовнішньоекономічної діяльності та їх відповідність чинному законодавству. Базовим законом, який регламентує зовнішньоекономічну діяльність підприємств країни є Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [2].

Аудитор повинен ретельно перевірити правильність складання та оформлення зовнішньоекономічних договорів відповідно до вимог Наказу Міністерства економіки та з питань Європейської інтеграції України «Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)» [5]. При цьому необхідно звернути увагу на наявність обов'язкових умов, які повинні бути передбачені в договорі (контракті).

На другому етапі перевірки аудиторю необхідно оцінити доцільність і законність експортно-імпортних операцій. Аудитор здійснює перевірку правильності оформлення та наявності первинних документів, а саме:

- митної документації;
- нотаріально засвідчених контрактів і копій контрактів, ліцензій на експорт;
- розрахункової документації;
- банківської документації;
- технічної документації;
- товарно-супровідної документації;
- складської документації;
- документів про нестачу та псування товарів.

У процесі перевірки операцій із зовнішньоекономічної діяльності аудитор особливу увагу приділяє наявності та правильності оформлення єдиного документа, який засвідчує факт здійснення експорту чи імпорту, вантажно-митній декларації.

На третьому етапі перевірки аудитор перевіряє правильність зображення в бухгалтерському та податковому обліку операцій із придбання та продажу іноземної валюти. Порядок купівлі іноземної валюти регламентується Постановою Правління Національного банку України «Положення про порядок та умови торгівлі іноземною валютою» [4].

Придбання іноземної валюти проводиться лише через уповноважені банки, при цьому в банк необхідно надати заяву на купівлю валюти, договір з нерезидентом, вантажну митну декларацію або акт приймання-передачі робіт (послуг), довідку з податкової інспекції про взяття на облік як платника податку.

У процесі перевірки порядку зображення у податковому обліку придбання іноземної валюти аудитор звертає увагу та те, що ні операційні доходи, ні операційні витрати не повинні визначатися. Лише суми комісійної винагороди і Єдиний соціальний внесок включаються до складу операційних витрат підприємства.

У процесі перевірки порядку продажу іноземної валюти треба враховувати, якщо у разі продажу іноземної валюти операційні доходи збільшуються на суму, отриману від покупця у зв'язку з таким продажем, а операційні витрати такого платника збільшуються на суму, балансової вартості такої іноземної валюти. При цьому платник самостійно

обирає метод оцінювання балансової вартості за середньозваженою вартістю або ідентифікованою вартістю. Зміна методу оцінювання балансової вартості протягом року не дозволяється [6].

На четвертому етапі перевірки аудитор перевіряє правильність здійснення розрахунків з підзвітними особами та оподаткування доходів нерезидентів.

Аудит розрахунків з підзвітними особами, які перебувають у закордонних відрядженнях, має певні особливості з позиції валютного законодавства. З метою його проведення необхідно:

- уважно перевірити документальне оформлення відряджень за кордон, оскільки до нього висуваються суворіші вимоги: крім наказу на відрядження, повинні бути кошторис витрат та довідка-розрахунок про виданий аванс;

- перевірити визначення фактичного часу перебування у відрядженні за кордоном на підставі відміток у закордонних паспортах та посвідченнях на відрядження;

- перевірити правильність розрахунку добо-вих витрат відповідно до норм та офіційного прогностичного курсу обміну гривні в іноземну валюту;

- перевірити наявність обґрунтованих підстав для продовження граничного терміну повернення залишку грошових коштів, який перевищує суму, витрачену згідно з авансовим звітом;

- перевірити правильність оформлення звіту про відрядження за кордон за встановленими строками. Аудитор обов'язково звертає увагу на те, що невитрачені підзвітні кошти працівник повинен повернути в касу підприємства у валюті, в якій було видано аванс, а кредиторська заборгованість працівнику погашається лише в гривнях [7, с. 42–48].

Необхідно також зазначити, що для забезпечення єдиних базових правил здійснення аудиту зовнішньоекономічної діяльності, встановлення вимог щодо надійності та якості аудиторських висновків застосовуються стандарти аудиту. Здійснення аудиторської перевірки зовнішньоекономічної діяльності на основі аудиторських стандартів є гарантією вірогідності отриманих результатів та правильності у формулюванні висновків.

Динамічний розвиток фондових ринків, посилення глобалізаційних процесів, зростання впливу транснаціональних корпорацій на економіку держав стали причиною розробки єдиних уніфікованих вимог щодо якості аудиту та порядку його здійснення. На міждержавному рівні розроблені і діють міжнародні стандарти аудиту, які дозволяють з однакових методичних та методологічних позицій здійснювати аудит зовнішньоекономічної діяльності для підприємств різних країн та різних сфер економіки. Однак їх застосування дає змогу інтегрувати систему аудиту в міжнародні економічні відносини, а також забезпечити єдиний підхід до здійснення та розуміння аудиту та забезпечення його якості. У зв'язку із цим, аудитори та суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності зобов'язані під час проведення аудиту зовнішньоекономічної діяльності керуватись нормами міжнародних стандартів аудиту.

Варто також зауважити, що порядок здійснення аудиторської перевірки зовнішньоекономічної діяльності окремих видів підприємств, організацій та установ регламентується як загальним законодавством, так і низкою специфічних нормативно-правових актів профільних комітетів, комісій тощо.

Згідно із Законом України «Про аудиторську діяльність», за неналежне виконання своїх обов'язків у процесі аудиту зовнішньоекономічної діяльності аудитор (аудиторська фірма) несе майнову та іншу цивільно-правову відповідальність відповідно до договору та чинного законодавства. Крім того, щодо аудитора можуть бути застосовані Аудиторською палатою України санкції у вигляді попередження, зупинення чинності сертифіката на строк до одного року або анулювання сертифіката чи виключення з Реєстру аудиторів.

Висновки. Таким чином, у цій статті розглянуто методику аудиту зовнішньоекономічної діяльності

підприємств. При цьому методичне забезпечення зовнішнього аудиту потребує свого подальшого теоретичного та прикладного вивчення. Зокрема, методику аудиту необхідно розробляти за кожним видом діяльності підприємств, враховуючи специфіку документального оформлення та порядку оподаткування.

Отже, подальші дослідження доцільно вести в напрямі розробки конкретних пропозицій щодо методичного забезпечення аудиту в Україні, який розкривається у розробці методики аудиту різних видів діяльності підприємств, тестів внутрішнього контролю та робочих документів.

Список використаних джерел:

1. Про аудиторську діяльність : Закон України від 22 квітня 1993 р. № 3125-XII (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16 квітня 1991 р. № 959-XII (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті : Закон України від 23 вересня 1994 р. № 185/94-ВР (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Положення про порядок та умови торгівлі іноземної валюти : Постанова Правління Національного банку України від 29 серпня 2005 р. № 281 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів) : Наказ Міністерства економіки та з питань Європейської інтеграції України від 6 вересня 2001 р. № 201 (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
7. Полисюк Г. Особливості аудиту зовнішньоекономічної діяльності суб'єкта господарювання / Г. Полисюк, І. Коноваленко // Міжнародний бухгалтерський облік. – 2010. – № 13. – С. 42–48.

Климович И. Н.

Харьковский торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ АУДИТА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

Проанализированы причины и особенности осуществления аудита внешнеэкономической деятельности, а также принципы, на которых оно основано. Рассмотрены права и обязанности аудиторов и аудиторских фирм. Детализировано основные этапы аудита внешнеэкономической деятельности предприятий. Установлены особенности нормативно-правового регулирования аудита внешнеэкономической деятельности, которые существенно влияют на организацию аудита.

Ключевые слова: аудит, внешнеэкономическая деятельность, аудитор, нормативно-правовые акты, принципы аудита, стандарты аудита.

Klimovych I. M.

Kharkiv Institute of Trade and Economics,
Kyiv National University of Trade and Economics

THEORETICAL ASPECTS AND LEGAL REGULATION OF ENTERPRISES' FOREIGN ACTIVITY AUDIT

Summary

The reasons and peculiarities of auditing of foreign economic activity and the principles on which they are based are analyzed. Considered the rights and responsibilities of auditors and audit firms. Detailed the main stages of audit of foreign trade activity. The peculiarities of the legal regulation of foreign economic activities' audit, which significantly affect the audit organization, are determined.

Keywords: audit, foreign-economic activity, auditor, regulations, principles of audit, auditing standards.

УДК 657.1

Король С. Я.

Київський національний торговельно-економічний університет

ВИЗНАЧЕННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Стаття присвячена аналізу функціонального потенціалу бухгалтерського обліку. Обґрунтовано критерії визнання функцій бухгалтерського обліку. Визначено функції, що відповідають цим критеріям.

Ключові слова: функції бухгалтерського обліку, бухгалтерське пізнання, критерії визначення функцій, інформаційна функція, пізнавальна функція.

Постановка проблеми. Суспільна оцінка ролі бізнесу передбачає аналіз економічних, екологічних і соціальних наслідків господарської діяльності. Натомість традиційно бухгалтерський облік зосереджений на пізнанні і трактуванні лише її економічної складової. Визначення спроможності бухгалтерського обліку надавати інформацію про інші аспекти господарської діяльності вимагає проведення подальших досліджень його функціонального потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В результаті осмислення розвитку та спроб формування концепції бухгалтерського обліку виникли різні підходи до визначення складу його функцій. Їх узагальнення дає підстави поділити їх на три основні групи:

1) з виділенням п'яти і більше функцій: Б. Аманжолова, Л. Васильєва, Г. Кірейцев, О. Лаговська, У. Марущак, І. Омецінська, М. Проданчук, П. Саблук, І. Садовська, Т. Божидарнік, К. Нагірська, С. Свірко, А. Фаріон, Е. Хендріксен, М. Ван Бреда і Н. Хорунжак;

2) чотириох функціональний: Ю. Верига, М. Виноградова, Т. Гладких, О. Гусакова, А. Пшенична, Л. Кіндрацька, М. Кужельний, В. Лінник, І. Орлов, В. Сопко, О. Сопко, В. Швець;

3) з виділенням трьох і менше функцій: наприклад, В. Бондарчук, Я. Іщенко, В. Савченко та Н. Колос виділяють три; Т. Вочуля, Т. Сльозко та О. Лишиленко – дві, а Р. Мачуга – одну функцію.

Таке різноманіття підходів до розв'язання означеної наукової проблеми є результатом дії цілого ряду об'єктивних і суб'єктивних факторів. Натомість необхідність інформаційного забезпечення соціально відповідального управління підприємством вимагають подальшого розвитку методології бухгалтерського обліку і, зокрема розробки способів і методів опису та фіксації соціальної відповідальності підприємства. У цьому контексті представляють інтерес дослідження функціонального потенціалу бухгалтерського обліку.

Мета статті полягає у визначенні функціонального потенціалу бухгалтерського обліку як основи відображення економічних, екологічних і соціальних наслідків господарської діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Функціональний потенціал будь-якої діяльності відображає іманентний зв'язок між її метою і засобами реалізації. Так, через функції бухгалтерського обліку проявляються його головні властивості. Пізнання цих властивостей дозволяє оцінити спроможність бухгалтерського обліку виконувати поставлені завдання та досягати його мети. Дослідження функцій бухгалтерського обліку, на думку Г. Кірейцева складає основу для підвищення ефективності використання його потенціалу та забезпечення ефективного управління підприємством [1].

Під функціональним потенціалом розуміємо спроможність бухгалтерського обліку виконувати покладені на нього функції. Така спроможність забезпечена сукупністю усіх елементів методу бухгалтерського обліку і реалізується в результаті здійснення відповідних облікових процедур.

В цілому до складу функцій бухгалтерського обліку автори відносять інформаційну, контрольну, аналітичну, оціночну, прогностичну, планову, креативну, науково-пізнавальну, комунікаційну (зворотного зв'язку), виховну, оптимізаційну, мотивуючу, соціальну, трансляційну соціального досвіду, культуро-творчу, регулюючу правового захисту суб'єктів господарювання, моделювання, збереження капіталу, вартісно-ціннісно спрямовану тощо. Так, всі автори розглянутих двадцяти дев'яти літературних джерел називають інформаційну функцію. Натомість, контрольну – 25, аналітичну – 15, соціальну – одинадцять, оціночну – десять, комунікаційну та регулюючу (регулятивну, управлінську) – вісім і т.д. Проте, такий розгорнутий перелік наводить на думку про критерії визнання за бухгалтерським обліком тої чи іншої функції. Визначення таких критеріїв дозволило обґрунтовано стверджувати про коректність визнання за бухгалтерським обліком тієї чи іншої функції.

Покладання широкого функціонального навантаження на бухгалтерський облік є дискусійним. Провівши аналіз пропонованого складу функцій, можемо підтвердити, що «у цих класифікаціях змішані дві основи: цільова та реалізаційна. У першому випадку мова іде про економічні функції, що дозволяють керувати господарськими процесами, і юридичні, що забезпечують контроль фізичних та юридичних осіб, у другому – про контрольні й організаційні функції» [2, с. 544]. Сучасне сприйняття функціонального потенціалу бухгалтерського обліку має певні відмінності. Так, якщо перша група функцій пов'язана із досягненням мети бухгалтерського обліку, то друга – поєднує утилітарне історично зумовлене сприйняття місця бухгалтерського обліку в системі управління підприємством із сучасними уявленнями про його роль у суспільстві. До останньої групи слід віднести, наприклад, такі функції як регулюючу, оптимізаційну, збереження капіталу, соціальну, мотивуючу, виховну тощо. Проте, ми погоджуємось з твердженням щодо недопустимості отождолення функції обліку з функціями сучасних бухгалтерів [3].

Аналіз публікацій свідчить про змішування функцій бухгалтерського обліку як наукової і практичної діяльності. Так, науково-пізнавальну функцію Г. Кірейцев, У. Марущак, С. Свірко, А. Фаріон, Н. Семенишена і Н. Хорунжак називають у загальному контексті наряду із такими функціями як управлінська, контрольна, мотиваційна, правового захисту суб'єктів господарю-

вання та ін. Наприклад, С. Свірко і А. Фаріон так визначають суть науково-пізнавальної функції: «полягає у розвитку теорії та методології бухгалтерського обліку; отримання, накопичення, аналіз нових знань у зазначеній сфері з метою розвитку та удосконалення бухгалтерського обліку» [4, с. 9]. При цьому змістове наповнення даної функції, на відміну від інших, відповідає меті і завданням бухгалтерського обліку виключно як науки. В той же час при визначенні складу функцій бухгалтерського обліку як практичної діяльності автори тяжіють до їх емпіричного обґрунтування. Зокрема, за твердженням М. Кужельного і В. Лінника [5] серед виявлених сорока прийомів реалізації контрольної функції одинадцять є загальнонауковими, п'ять – обліковими, два – аналітичними і лише дванадцять – суто контрольними.

Як зазначає І. Орлов, на розширення складу функцій бухгалтерського обліку суттєво вплинули ускладнення його методологічного інструментарію й урізноманітнення господарської діяльності підприємства: з часом більш досконалим ставав бухгалтерський облік, а отже розширювались функції, які він виконував [6, с. 231]. Зважаючи на те, що одночасно відбувався розвиток системи управління, а отже й розширення та диференціювання посадових обов'язків менеджерів й інших фахівців підприємства, останні перебрали на себе частину контрольних і організаційних функцій, які раніше покладались на працівників бухгалтерії і виконувались доступними їм засобами. Натомість, використання новітніх інформаційних технологій і переоцінка ролі облікової інформації також спонукають до перегляду складу облікових функцій.

Розвиток системи соціально-економічних відносин та наукової економічної думки висуває новітні вимоги до використання функціонального потенціалу бухгалтерського обліку. Як результат, були сформульовані такі новітні пропозиції щодо функцій бухгалтерського обліку як креативна, трансляція соціального досвіду, культуротворча, ціннісно-орієнтована і т.п. Названі «функції бухгалтерського обліку» є доволі дискусійними, зокрема потребує визначення та обґрунтування їх методологічна платформа.

Наведені приклади є доказом актуальності наукового осмислення й теоретичного обґрунтування функцій бухгалтерського обліку. Слід врахувати, що надання системі бухгалтерського обліку не притаманних їй функцій веде до спотворення її ролі [7, с. 73]. Натомість чітка ідентифікація функцій, як зауважує І. Орлов, є вихідною ланкою побудови загальної концепції бухгалтерського обліку [8, с. 114]. Невідповідність якості похідної інформації запитам користувачів нівелює її переваги. Тільки коректне визначення переліку функцій, які повинен виконувати бухгалтерський облік, дозволить точно окреслити його межі та визначити місце у системі управління підприємством, одночасно забезпечивши його цілісність та ефективність. Очікуємо, що зазначене дозволить обґрунтувати використання функціонального потенціалу бухгалтерського обліку за специфічних умов – обліково-інформаційного відтворення соціальної відповідальності підприємства.

При визначенні складу функцій бухгалтерського обліку потрібно керуватись певними критеріями.

Одним з таких критеріїв є цілі бухгалтерському обліку, оскільки саме вони, за словами Я. Соколова, «диктують його функції» [2, с. 544]. Натомість, мета бухгалтерського обліку, зокрема

обліку соціальної відповідальності, підпорядкована інформаційним запитам заінтересованих сторін та керівників підприємства і задана йому ззовні. Як наслідок, функції бухгалтерського обліку реалізуються у зовнішньому інформаційному середовищі. Т. Сльозко вказує на той факт, що функція задається облікової системі ззовні і відображає її роль у зовнішньому середовищі [9, с. 139]. Таким середовищем для бухгалтерського обліку є система управління. При цьому облік, як функція системи управління, взаємодіє з іншими її функціями. Така взаємодія потребує чіткого розподілу «ролей» або, іншими словами, функцій бухгалтерського обліку.

Зазначене змушує під новим кутом розглядати пропозицію Г. Кірейцева щодо поділу функцій бухгалтерського обліку на зовнішні та внутрішні [10, с. 42; 11, с. 171–172]. Так, зовнішні функції обліку вчений пропонує розглядати у взаємозв'язку із існуючими економічними потребами, інтересами, економічними й правовими відносинами. Натомість, внутрішні функції обліку пов'язує із реалізацією його методичних прийомів відображення фактів господарської діяльності підприємства, технічних елементів професійної діяльності працівників облікового і управлінського апарату – тим, що складає його внутрішній потенціал. Даний підхід викликає певні заперечення. Слід зважати на те, що дефініція «функція» розкривається у зовнішньому вияві якісних і сутнісних властивостей бухгалтерського обліку у системі управління підприємством [8, с. 114].

Отже, функції бухгалтерського обліку проявляються у зовнішньому середовищі, а існуюча методологічна платформа, як внутрішній вияв його властивостей, забезпечує умови для виконання таких функцій. Іншими словами, функції є зовнішнім проявом іманентних властивостей бухгалтерського обліку.

Уявлення про бухгалтерський облік як про інформаційну систему, дозволяє встановити зв'язок між її входом і процесом пізнання фактів господарського життя підприємства, а також виходом і наданням інформації користувачам про його соціальну відповідальність. Такий погляд на інформаційну систему бухгалтерського обліку є основою наукового обґрунтування облікового пізнання фактів господарського життя та надання користувачам потрібної інформації, зокрема, про соціальну відповідальність підприємства.

Саме у цьому контексті на особливу увагу заслуговують інформаційна, контрольна, аналітична й оціночна функції бухгалтерського обліку. Виконання даних функцій пов'язане із розпізнаванням фактів господарського життя та визначенням тих, які можна розглядати як докази соціальної відповідальності підприємства. Змістові характеристики названих функцій автори неодноразово надавали аналізу, пов'язуючи з виконанням певних завдань. Наприклад, забезпечення законності діяльності підприємства та виконання договорів (В. Бондарчук, Л. Васильєва, І. Омецінська, В. Савченко, Н. Колос, Д. Плевич, Т. Сльозко, В. Швець); достовірності бухгалтерської інформації (перевірка правильності ведення бухгалтерського обліку) (Б. Аманжолова, С. Свірко, А. Фаріон); ефективності діяльності підприємства, у тому числі: доцільності господарських операцій, збереження і ефективного використання майна власника, перевірки виконання управлінських рішень господарського характеру, а також запобігання порушенню інтересів власни-

ків (В. Бондарчук, Л. Васильєва, Я. Омецінська, І. Садовська, Т. Божидарнік, К. Нагірська, В. Савченко, Н. Колос, Д. Пілевич, Т. Сльозко, В. Сопко, О. Сопко, В. Швець) та інші. В цілому понад половина завдань, які проаналізовані М. Кужельним і В. Лінником, із природи самого бухгалтерського обліку не випливає, а тому працівники бухгалтерій їх виконують унаслідок закріплених за ними посадових обов'язків [5]. Такі завдання не пов'язані із використанням методичних прийомів бухгалтерського обліку. Разом з тим, названі завдання характерні іншим функціям управління, зокрема контролю і аналізу. Очевидно, що між ними і бухгалтерським обліком тісний зв'язок через його продукт. Не викликає заперечення те, що «своєчасна, якісна та достатня за обсягом облікова інформація, що характеризує об'єкти управління, забезпечує обґрунтованість рішень, дає змогу контролювати та об'єктивно оцінювати процеси й результати економічного відтворення» [12, с. 10]. Але це не дає підстави стверджувати, що такий контроль і оцінка відносяться до функцій бухгалтерського обліку.

Ряд авторів звертаються до «методичної» аргументації тих чи інших функцій бухгалтерського обліку. При цьому ігнорують власне призначення відповідних методичних прийомів.

Проведене дослідження функціонального потенціалу бухгалтерського обліку показало, що серед традиційних функцій на підтримку заслуговує лише інформаційна функція. Виявлений прямий зв'язок між інформаційною функцією бухгалтерського обліку та його етапами (накопичення, зберігання, обробки та надання інформації користувачам); а також прямий зв'язок між інформаційною функцією та елементами методу бухгалтерського обліку (бухгалтерськими рахунками, подвійним записом, балансом і звітністю) спонукають до пошуку аналогічних зв'язків як критеріїв визначення інших функцій бухгалтерського обліку. Не зважаючи на те, що тривалий час оцінка, контроль та аналіз сприймалися нібито як основні методичні прийоми бухгалтерського обліку, проведені дослідження не виявили таких зв'язків. На нашу думку, контроль та аналіз в межах системи бухгалтерського обліку доцільно розглядати як допоміжні методичні прийоми, які використовуються на різних етапах облікового процесу. Оцінці і оцінюванню відводиться важливе місце у первинному визнанні об'єктів обліку та підготовці інформації для заінтересованих сторін. Проте, запропонованим нами критеріям визнання функцій бухгалтерським обліку вона не відповідає.

Якщо результатом виконання інформаційної функції є певним чином систематизована, накопичена, оформлена (оброблена) і надана користувачам інформація, виникає питання про її основу або базу даних. Така база даних створюється у ході пізнання фактів господарського життя підприємства у ході виявлення, вимірювання, визнання об'єктів і реєстрації господарських операцій, дані про які підлягають подальшій обліковій обробці.

Відзначимо, що бухгалтерська та юридична практика має приклад використання терміну «пізнавальна функція». Науково-пізнавальну функцію за теорією бухгалтерського обліку визнавав Г. Кірейцев [12]. Зауважимо, що у філософському сенсі процес пізнання буття або його частини, якою являється господарська діяльність, є безкінечним. Тому будь-яка визначена у гносеологічному контексті пізнавальна діяльність буде його

частиною. У контексті «забезпечення пізнання певного аспекту соціально-економічних об'єктів, процесів і явищ» унікальним нам представляється не предмет, а метод бухгалтерського обліку. Змістовно бухгалтерська пізнавальна діяльність прямо орієнтована на інформаційні потреби користувачів інформації, створює можливості для отримання ними знань і задоволення їх потреб у пізнанні об'єктивної реальності та у формуванні їх світогляду, переконань, системи цінностей. Разом з тим, характер пізнання ФГЖ через метод бухгалтерського обліку є методологічно об'єктивним. Його слід розглядати через зв'язок «мета – об'єкт – знання».

Враховуючи епістемологічний характер процесу пізнання фактів господарського життя підприємства, пропонуємо визнати за бухгалтерським обліком пізнавальну (когнітивну) функцію (утилітарного спрямування на відміну від науково-пізнавальної, про яку говорять Г. Кірейцев), яка передбачає ідентифікацією (розпізнання) об'єктів обліку та відповідає суті бухгалтерського обліку як процесу пізнання. Вона не лише є передумовою виконання інформаційної функції, але й відображає особливість і призначення бухгалтерського обліку та зміст діяльності облікових працівників. Виділення такої функції дозволяє акцентувати увагу на процесі бухгалтерського пізнання об'єктивної реальності, передбачає використання методичних прийомів аналізу, контролю і оцінки. Сутність використання названих прийомів полягає у визначенні правомірності здійснення та реєстрації господарських операцій. Так, у процесі пізнання фактів господарського життя підприємства з метою ідентифікації об'єктів бухгалтерського обліку виконуються наступні заходи:

- контроль кожного факту господарського життя на предмет відповідності внутрішнім і зовнішнім регламентам;
- аналіз кожного факту господарського життя за певними ознаками, на предмет відповідності умовам визнання активів та зобов'язань підприємства;
- оцінювання кожного факту господарського життя підприємства.

Отже, коли З. Гуцайлюк зауважує, що «основною функцією бухгалтерського обліку все ж є збір, форматування й опрацювання інформації для потреб управління» [14, с. 465], вчений фактично визнає прерогативу пізнавальної та інформаційної функцій бухгалтерського обліку.

В результаті виконання пізнавальної функції на вході інформаційної системи отримуємо дані про об'єкти, які відповідають умовам визнання і підлягають відображенню у первинних документах і на рахунках бухгалтерського обліку.

Як зазначалось, функції бухгалтерського обліку на практиці відбиваються на конкретних облікових завданнях. У цьому контексті представляє інтерес трактування облікових завдань М. Кужельним і В. Лінником. Вчені обмежуються такими:

- безперервне, суцільне, взаємозв'язане й документоване *спостереження* за економічними процесами та явищами в усіх ланках економіки;
- створення вихідної інформаційної бази для планування, стимулювання, організації, регулювання, аналізу та контролю через забезпечення всіх рівнів управління для прийняття управлінських рішень достовірною та своєчасною інформацією про економічні процеси і явища, що відбуваються, про стан засобів господарства [15].

Фактично перше з наведених завдань прямо відповідає пізнавальній, а друге – інформаційній функції бухгалтерського обліку. Наведені визначення містять характеристики процесів пізнання та створення інформації, які представляють інтерес для загального аналізу облікового процесу.

Наведений приклад підтверджує думку про те, що бухгалтерському обліку притаманні дві функції: пізнавальна і інформаційна. Таке «звуження» функцій бухгалтерського обліку, з однієї сторони, є наслідком перерозподілу різноманітних завдань між функціями системи управління, а, з іншої, – відображає значення облікової інформації, без якої не може виконуватись будь-яка з його функцій. Між пізнавальною і інформаційною функціями існує тісний причинно-наслідковий зв'язок, а саме:

– доцільність пізнавальної функції зумовлена необхідністю створення бази даних для реалізації інформаційної функції, а її змістова складова конкретизується через вимоги користувачів до продукту інформаційної функції;

– якість виконання інформаційної функції безпосередньо залежить від результатів реалізації пізнавальної функції.

Ці функції забезпечують досягнення поставленої мети – інформаційне обслуговування учасників господарського процесу, та виконання завдань бухгалтерського обліку фактів господарського життя підприємства.

В комплексі вони відображають дуальність бухгалтерського обліку як інформаційної системи – її вхід і вихід, демонструють її довершеність і забезпечують виконання тих вимог (ролей), які у різні часи покладалась на неї. Такий підсумок є результатом «поглибленої інтеграції» функцій бухгалтерського обліку у процесі розвитку методологічної та методичної основ бухгалтерського обліку, яку передікали Г. Кірейцев [12], В. Савченко та Н. Колос [16, с. 26].

Висновки. З наведеного вище можна зробити такі висновки:

1. Під час визначення функціонального потенціалу бухгалтерського обліку не доцільно використовувати утилітарний підхід і орієнтуватись на завдання, які на практиці покладаються на працівників бухгалтерії.

2. Критеріями визначення функції бухгалтерського обліку вважаємо: наявність прямого зв'язку з метою бухгалтерського обліку; заданість бухгалтерському обліку ззовні як функції управління; забезпечення виконання відповідними обліковими процедурами і використання специфічних методичних прийомів бухгалтерського обліку.

3. Обраним критеріям відповідають пізнавальна та інформаційна функції бухгалтерського обліку. «Звуження» функцій бухгалтерського обліку є результатом перерозподілу завдань між функціями системи управління.

4. Інформаційна функція бухгалтерського обліку передбачає забезпечення користувачів інформацією, яка потрібна їм для прийняття рішень. Виявлений прямий зв'язок між даною функцією, з однієї сторони, та обліковими процедурами й елементами методу бухгалтерського обліку, з іншої. Виокремлення інформаційної функції відображає значення облікової інформації у інформаційну епоху і, зокрема, для виконання всіх функцій системи управління підприємством.

5. Пізнавальна функція бухгалтерського обліку передбачає ідентифікацією (розпізнання) його об'єктів, яка передувє їх виявленню і реєстрації, та відображає його епістемологічний характер. Доцільність виокремлення даної функції зумовлена необхідністю створення бази даних для реалізації інформаційної функції, а її змістова складова конкретизується через дотримання вимог користувачів до інформації (звітності) як продукту бухгалтерського обліку.

6. Підвищення уваги до пізнавальної функції бухгалтерського обліку є передумовою виявлення, відображення в бухгалтерському обліку та надання інформації про економічні, екологічні та соціальні наслідки господарської діяльності підприємств заінтересованим сторонам.

Список використаних джерел:

1. Кірейцев Г. Функции учета в механизме управления сельскохозяйственным производством / Г. Кірейцев. – К. : Изд-во УСХА, 1992. – 240 с.
2. Соколов Я. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней : [учебн. пособие для вузов] / Я. Соколов. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
3. Камінська Т. Управлінський облік, аналіз і контроль в системі менеджменту на підприємстві / Т. Камінська. // Облік і фінанси АПК. – 2009. – № 3. – С. 78–83.
4. Свірко С. Теоретичні засади бухгалтерського обліку в секторі загального державного управління / С. Свірко, А. Фаріон // Фінанси, облік і аудит. – 2013. – Вип. 2(22). – С. 223–241.
5. Кужельний М. Теорія бухгалтерського обліку : [підручник] / М. Кужельний, В. Лінник. – К. : КНЕУ, 2001. – 334 с.
6. Орлов І. Призначення бухгалтерського обліку та його історична модифікація / І. Орлов // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2011. – № 3. – Ч. 2(21). – С. 231–241. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eztuir.ztu.edu.ua/id/eprint/2747>.
7. Петрук О. Гармонізація національних систем бухгалтерського обліку : [монографія] / О. Петрук. – Житомир : ЖДТУ, 2005. – 420 с.
8. Орлов І. Функції бухгалтерського обліку та їх розвиток / І. Орлов // Вісник ЖДТУ. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 1(59). – С. 114–116.
9. Сльозко Т. Облік у «рульовому колесі» менеджменту / Т. Сльозко // Науковий вісник Академії муніципального управління : зб. наук. праць. Серія «Економіка». – 2010. – Вип. 8. – С. 135–143.
10. Кірейцев Г. Розвиток бухгалтерського обліку: теорія, професія, міжпредметні зв'язки : [монографія] / Г. Кірейцев. – Житомир : ЖДТУ, 2007. – 236 с.
11. Марчук У. Роль функцій обліку та контролю в управлінні діяльністю підприємств / У. Марчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ej.kherson.ua/journal/economic_06/298.pdf.
12. Кірейцев Г. Напрями розвитку галузевого обліку в сільському господарстві України / Г. Кірейцев. // Науковий вісник Нац. ун-ту біоресурсів і природокористування України. – 2012. – Вип. 169. – Ч. 2. – С. 9–24.
13. Шигун М. М. Розвиток теорії та методології моделювання системи бухгалтерського обліку: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня д-ра екон. наук : 08.00.09 / Держ. акад. статистики, обліку та аудиту Держкомстату України, 2010. – 36 с.
14. Гуцайлюк З. Економічний контроль і контрольна функція бухгалтерського обліку / З. Гуцайлюк // Сучасні проблеми економіки і менеджменту : тези доповідей міжн. наук-прак конф (Львів, 10–12 листопада 2011 р.). – Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2011. – С. 465–466.

15. Кужельний М. Теорія бухгалтерського обліку : [підручник] / М. Кужельний, В. Лінник. – К. : КНЕУ, 2001. – 334 с.
16. Савченко В. Взаємозв'язок інформаційної та контрольної функцій бухгалтерського обліку / В. Савченко, Н. Колос // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Серія «Економічні науки». – 2010. – Вип. 18. – Ч. 2. – С. 23–26.

Король С. Я.

Київський національний торгово-економічний університет

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Резюме

Статья посвящена анализу функционального потенциала бухгалтерского учета. Обоснованы критерии признания функций бухгалтерского учета. Определены функции, соответствующие этим критериям.

Ключевые слова: функции бухгалтерского учета, бухгалтерское познание, критерии признания функций, информационная функция, познавательная функция.

Korol S. Y.

Kyiv National University of Trade and Economics

DETERMINATION OF ACCOUNTING FUNCTIONAL POTENTIAL

Summary

The article deals with the functional potential of accounting. Criteria of accounting functions recognition are grounded. Defined functions of accounting corresponded to these criteria.

Keywords: functions of accounting, accounting cognition, criteria for determining the function, information function, cognitive function.

РОЗДІЛ 10

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 330.46:338.1

Сергєєва Л. Н.

Запорізький державний медичний університет

Ревенко Д. С.

Національний аерокосмічний університет імені М. Є. Жуковського

«Харківський авіаційний інститут»

УПРАВЛІННЯ СТІЙКІСТЮ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Статтю присвячено теоретичним основам управління стійкістю соціально-економічних систем. Розглянуто схему методологічного забезпечення управління стійкістю соціально-економічної системи. На основі кібернетичного підходу розроблено систему управління стійкістю, яка складається з п'яти елементів: наукового забезпечення системи, цільової, забезпечувальної, управлінської підсистем та такої, що здійснює управління.

Ключові слова: стійкість, діагностика, управління, соціально-економічна система.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання все більше уваги приділяється питанням, пов'язаним з управлінням економічною стійкістю соціально-економічних систем. Адекватний розвиток і функціонування соціально-економічних систем будь-якого рівня неможливі без забезпечення їх стійкості. Саме тому актуальним завданням є розширення наявних теоретичних основ управління стійкістю соціально-економічних систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток методології управління стійкістю соціально-економічних систем різного рівня зробили такі вчені: О. Ареф'єва, Г. Бакурова, В. Вовк, В. Гросул, Л. Донець, Г. Клейнер, К. Ковальчук, Г. Козаченко, Л. Мельник, О. Пушкар, С. Рамазанов і О. Шмідт. У роботах В. Вовка [1] та О. Пушкаря [2] сформовані детерміновані підходи до моделювання стійкості соціально-економічних систем. У роботах Г. Клейнера [3; 4] і К. Ковальчука [5] запропоновані стохастичні підходи до моделювання соціально-економічних систем, праці Г. Бакурової [6] і Л. Мельника [7] присвячені проблемам ідентифікації структурної стійкості та самоорганізації системи.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На сучасному етапі розвитку теоретичних досліджень у сфері моделювання діагностики і управління стійкістю соціально-економічних систем науковці приділяють увагу питанням стійкого розвитку соціально-економічних систем мікрорівня, залишаючи без уваги питання розроблення методологічних підходів до діагностики стійкості систем макrorівня. Сьогодні перед науковцями стоїть нагальна потреба розроблення універсального механізму управління стійкістю соціально-економічних систем будь-якого рівня, що буде забезпечувати випереджальне управління системою для забезпечення стійкого функціонування й розвитку системи.

Метою статті є розроблення теоретичних підходів до управління стійкістю соціально-економічних систем.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних економічних умовах, які мають складний характер динаміки й невизначеності параме-

трів зовнішнього середовища, питання функціонування соціально-економічних систем та управління стійкістю цих систем у разі впливу дестабілізаційних чинників набувають великого значення. Стійкість функціонування соціально-економічних систем є запорукою для ефективного функціонування сьогодні та розвитку в майбутньому. Науковцями все більше уваги приділяється питанням діагностики й управління стійкістю соціально-економічних систем з позиції механізмів забезпечення стійкого економічного розвитку. Ґрунтуючись на наявні концепції теорії управління соціально-економічними системами, наведемо таку класифікацію управління стійкістю цих систем:

– інформаційне управління (базується на формуванні інформаційного поля системи);

– мотиваційне управління (ґрунтується на внутрішньому мотивуванні суб'єктів управління до необхідного стійкого стану об'єкта управління);

– інституціональне управління (обмежувальне управління, яке базується на адміністративно-командних принципах).

– З позиції регулярності управлінських впливів виділимо такі типи управління стійкістю соціально-економічних систем:

– процесне управління – тип управління у статичі, яке забезпечує регулярну управлінську діяльність за незмінних умов зовнішнього середовища;

– проектне управління – тип управління в динаміці, яке забезпечує регулярні зміни в системі управління, що допомагає адаптуватися до мінливого зовнішнього середовища.

У свою чергу, для управління в динаміці можна виділити рефлекторне (управління за ситуацією) і випереджувальне (прогнозоване) управління.

Розробляючи систему управління стійкістю соціально-економічної системи з позиції системного аналізу, основна ідея якого полягає в тому, що будь-яка система задається компонентами, які належать системі: складу, структури і функцій, – можна виділити такі напрями управління стійкістю системи:

– управління стійкістю системної динаміки (управління розвитком і змінами системи та її компонентів у часі);

- управління стійкістю складу системи;
- управління стійкістю структури системи (управління взаємозв'язком структурних елементів системи та їх ієрархією);
- інституціональне управління (управління обмеженнями стійкості системи та нормами функціонування);
- мотиваційне управління (управління вмотивованістю системи до стійкого функціонування та розвитку);
- інформаційне управління (управління інформацією, яку мають учасники системи).

Розроблення методології управління стійкістю соціально-економічної системи має включати такі етапи:

- розроблення та формування загальних підходів до управління стійкістю соціально-економічної системи, які спрямовані на ідентифікацію об'єкта управління і цілей системи;

- розроблення підходів, принципів, моделей і методів аналізу стійкості соціально-економічної системи – забезпечення адекватного використання методів для проведення аналізу й моніторингу стійкості системи;

- розроблення підходів і методів прогнозування стійкості соціально-економічної системи – створення спеціальних методів та інструментів для виявлення й характеристики збурювальних факторів, які прямо або опосередковано впливають на систему;

- розроблення підходів і методів забезпечення управління стійкістю соціально-економічної системи – створення ефективних методів системи управління для забезпечення прийняття раціональних рішень щодо стійкого розвитку системи.

Кожен з етапів розроблення методології управління стійкістю соціально-економічної системи повинен включати такі критерії, принципи, під-

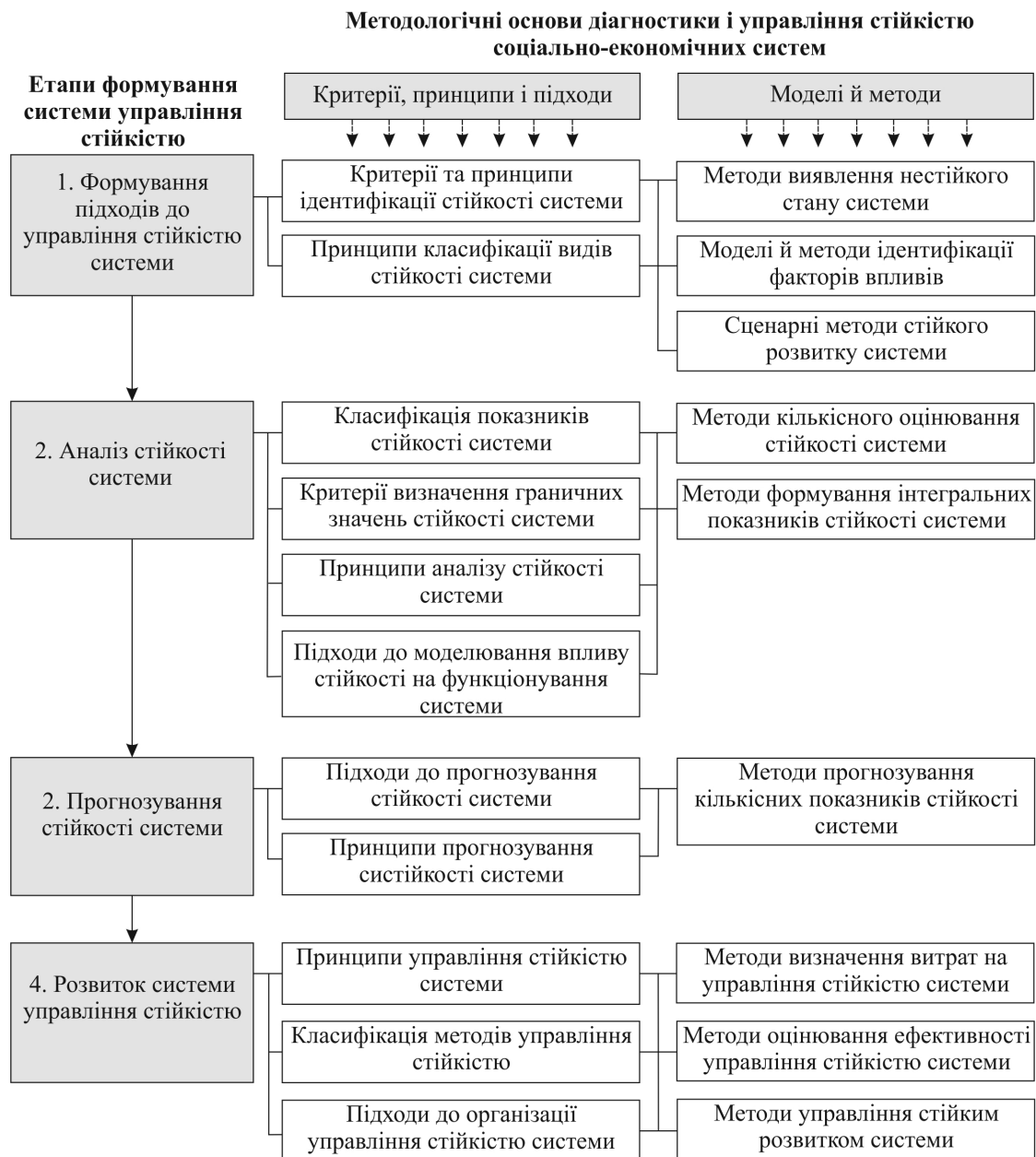


Рис. 1. Схема методологічного забезпечення управління стійкістю соціально-економічної системи

Джерело: власна розробка авторів

ходи, моделі й методи діагностики та управління стійкістю:

1. Етап формування підходів до управління стійкістю соціально-економічної системи повинен базуватися на критеріях і принципах ідентифікації стійкості й принципах класифікації видів стійкості систем, що допомагає розробити методи виявлення нестійкого стану системи, моделі та методи ідентифікації факторів впливу на стійкість системи і сценарії стійкого розвитку системи.

2. Етап аналізу стійкості соціально-економічної системи повинен ґрунтуватися на класифікації показників стійкості, критеріях визначення граничних значень стійкості системи, принципах аналізу стійкості системи й підходів до моделювання впливу стійкості на функціонування та розвиток системи, що, у свою чергу, допомагає розробити кількісні методи й інтегральні показники оцінювання стійкості соціально-економічної системи.

3. Етап прогнозування стійкості соціально-економічної системи має базуватися на підходах і принципах до прогнозування стійкості системи, що дасть змогу розробити методи прогнозування кількісних показників стійкості функціонування й розвитку соціально-економічної системи.

4. Етап розвитку системи управління стійкістю має ґрунтуватися на принципах управління, класифікації методів управління стійкістю, а також на підходах до організації управління, що дасть змогу розробити методи оцінювання ефективності системи управління стійкістю, методи визначення витрат на забезпечення управління й методи управління стійким розвитком системи (див. рис. 1).

Дотримання виконання відповідних етапів дасть змогу підвищити ефективність управління соціально-економічними системами з позиції їх стійкості в умовах динамічної зміни зовнішнього та внутрішнього середовищ.

Успішне управління стійкістю соціально-економічної системи ґрунтується на групі взаємозв'язаних факторів, до яких відносяться:

- рівень розвитку інструментарію, методів і моделей управління стійкістю соціально-економічної системи;
- рівень організації управління стійкістю соціально-економічної системи;
- якість виконання управлінських впливів на стійкість соціально-економічної системи.

Дефіцит одного з факторів може зруйнувати всю систему управління стійкістю соціально-економічної системи.

Управління стійкістю соціально-економічної системи повинно спиратися на такі загальні принципи: системності, структуризації, цілісності, розвитку, системоутворювальних зв'язків, надійності функціонування.

Принцип системності полягає у розгляді системи управління стійкістю як відкритої, здатної до змін системи;

Принцип структуризації дає змогу розкласти систему управління стійкістю на елементи й досліджувати наявний взаємозв'язок між ними.

Принцип цілісності дає можливість розглянути систему управління стійкістю, з одного боку, як цілісну систему, а з іншого – як структуровану ієрархію рівнів.

Принцип розвитку полягає в забезпеченні стійкого розвитку системи управління як у короткостроковому, так і в довгостроковому періодах.

Принцип системоутворювальних зв'язків дає змогу зображати систему управління стійкістю як ієрархію рівнів системи та зв'язків між ними.

Принцип надійності функціонування полягає у здатності елементів системи управління стійкістю до взаємозамінності, можливості дублювання функцій через використання альтернативних взаємозв'язків.

Виконання функцій управління стійкістю соціально-економічних систем завжди потребує певних витрат часу й ресурсів, у результаті чого стійкість системи набуває заданих значень і бажаного результату. Це і формує основне поняття – процес управління стійкістю соціально-економічної системи. У більш широкому розумінні управління стійкістю соціально-економічної системи – це набір управлінських впливів, логічно зв'язаних між собою, для досягнення й забезпечення стійкого функціонування соціально-економічної системи.

Також можна дати інше визначення: управління стійкістю соціально-економічної системи – це процес управління, що представлений набором циклічних дій, які пов'язані з пошуком, виявленням проблем й організацією виконання прийнятих рішень щодо забезпечення заданого рівня стійкості соціально-економічної системи. Ці два визначення не суперечать одне одному, а навпаки, доповнюють, що в поєднанні утворює цикл повторень процесів прийняття управлінських рішень, що пов'язані з виконанням функцій управління із забезпечення стійкості функціонування системи.

Відповідно до принципів, критеріїв, типів і методів управління стійкістю соціально-економічних систем, а також на основі теоретичного узагальнення наявних концепцій система управління стійкістю соціально-економічної системи повинна складатися з комплексу елементів внутрішнього та зовнішнього середовищ. Проектування внутрішньої структури управління стійкістю соціально-економічних систем повинно передбачати наявність п'яти підсистем: наукового забезпечення системи, цільової, забезпечувальної, управлінської та такої, що здійснює управління. Відповідно до кібернетичного підходу, цільова підсистема має бути розміщена на «виході», а забезпечувальна система – на «вході». Підсистему наукового забезпечення необхідно розмістити в центрі, оскільки вона зв'язана зі всіма підсистемами (див. рис. 2).

Вхід, вихід і зворотний зв'язок системи управління стійкістю належить до зовнішнього оточення. Внутрішня структура системи включає п'ять зазначених вище підсистем. Вихід системи управління стійкістю є результатами функціонування системи. Основними умовами забезпечення потенційної стійкості «виходу» системи є: висока якість управлінських впливів, забезпечення стійкості параметрів «входу» системи та забезпечення стійкості функціонування самої системи.

До компонент зворотного зв'язку системи управління стійкістю належать позитивні або негативні збурення зовнішнього оточення, які надходять до внутрішнього інформаційного поля системи й безпосередньо впливають на її стійкість.

До зовнішнього оточення системи належать аналогічні соціально-економічні системи прямої та непрямої взаємодії різного масштабу, а також соціально-економічна надсистема та глобальна система функціонування всіх систем. До компонент глобальної системи функціонування треба віднести ті, на які підприємство не може впливати й управляти ними. На рівні глобальної системи формуються фактори непрямого впливу на діяльність соціально-економічних систем. Поділити ці фактори можна на міжнародні, політико-правові, економічні, соціально-культурні, технологічні.

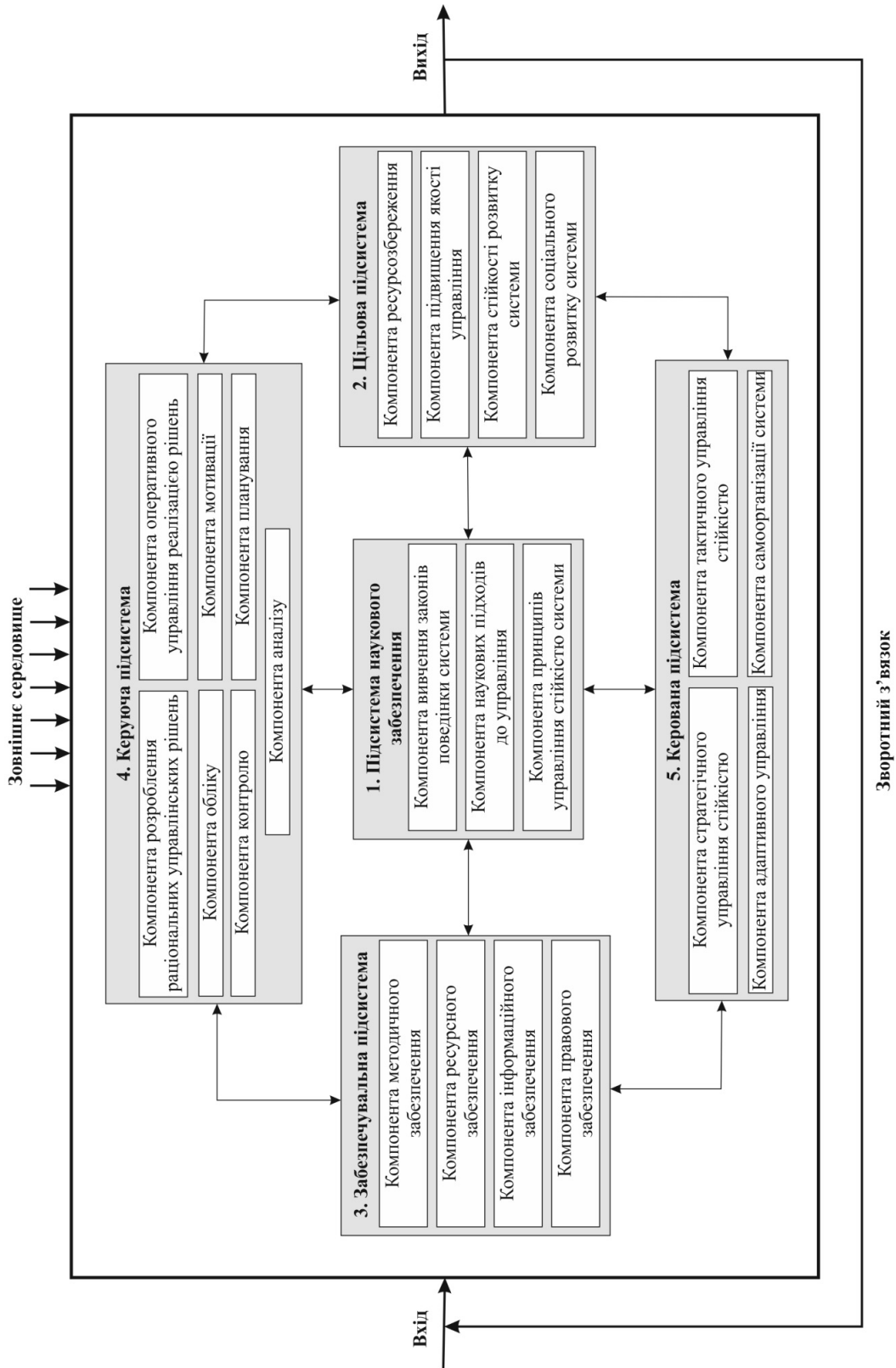


Рис. 2. Структура системи управління стійкістю

Джерело: власна розробка авторів

Наступним рівнем зовнішнього оточення соціально-економічних систем є соціально-економічна надсистема функціонування, на рівні якої формуються основні фактори прямої дії. Чим більший масштаб соціально-економічної системи й чим більше вона інтегрована до надсистеми, тим більшою мірою вона може впливати на її функціонування і розвиток, а також на функціонування інших соціально-економічних систем меншого масштабу. Отже, на рівні соціально-економічної надсистеми формуються конкуренція й основний чинник еволюційного розвитку соціально-економічної системи. Чим більшою буде стійкість надсистеми на «вході» до соціально-економічної системи, тим більш стійкою вона буде на «виході».

Розглянемо детально кожну з підсистем системи управління стійкістю соціально-економічної системи. Однією з найбільш важливих підсистем управління стійкістю є підсистема наукового забезпечення. Вона формує конкурентні, еволюційні й адаптивні властивості системи, що дає системі стійко розвиватися. До компонентів системи треба віднести: складник вивчення економічних законів поведінки соціально-економічних систем, компоненту наукових підходів до управління, компоненту принципів управління стійкістю. Взаємозв'язок компонентів підсистеми будується на основі законів композицій, пропорційності, онтогенезу, синергії, інформаційної впорядкованості, закону єдності аналізу та синтезу, закону самозбереження й самоорганізації. Саме у цій підсистемі формуються методологічні основи забезпечення управління стійкістю соціально-економічної системи, що було розглянуто раніше.

Також зазначимо, що компоненти наукових підходів до управління й принципи управління стійкістю забезпечують своє функціонування на основі підходів до управління: системного, логічного, інноваційного, еволюційного, комплексного, глобального, інтеграційного, віртуального, функціонального, процесного, інформаційного, структурного, ситуаційного, нормативного, оптимізаційного, директивного та поведінкового.

Цільова підсистема системи управління стійкістю включає компоненти, які безпосередньо забезпечують стійкість функціонування соціально-економічної системи. До цих компонентів необхідно включити: складники заощадження ресурсів, підвищення якості управління, стійкого розвитку системи та соціального розвитку системи. Перераховані компоненти спрямовані на виконання основних трьох цілей системи:

- підвищення стійкості системи;
- підвищення ефективності функціонування;
- комплексний розвиток системи.

Зазначені компоненти цільової підсистеми не є вичерпними, оскільки цей набір залежить від багатьох характеристик соціально-економічної системи, наприклад, масштабу, мети розвитку, життєвого циклу системи, структури, складності тощо.

Основним значенням забезпечувальної підсистеми є своєчасне формування всіх необхідних ресурсів для забезпечення стійкості функціонування соціально-економічної системи. Ця підсистема складається зі складників методичного, ресурсного, інформаційного та правового забезпечення. Складник методичного забезпечення вирішує питання розроблення, функціонування й розвитку самої системи, вона безпосередньо зв'язана з підсистемою наукового забезпечення. Складник

ресурсного забезпечення виконує роль своєчасного постачальника всіх необхідних матеріальних і нематеріальних ресурсів системи. Функціонування цієї компоненти спрямовано на підвищення ефективності використання ресурсів системи, а також виконання закону забезпечення високого рівня стійкості соціально-економічної системи за мінімальних витрат ресурсів цієї системи. Також ресурсна компонента забезпечує процес руху ресурсів у системі, формує, відновлює та утилізує їх.

Ще одним компонентом забезпечувальної підсистеми є інформаційна. Інформаційне забезпечення є однією з найважливіших забезпечувальних функцій системи управління стійкістю. Якість інформації, яка надходить й обробляється в інформаційній компоненті, є визначальним фактором обґрунтованості рішень, які приймаються під час управління стійкістю. Інформаційний складник забезпечує основні процеси обміну інформацією, її кодування, вибір каналу передачі, передачу й декодування. Також він є фільтром для надходження інформації до системи управління. У процесі проектування складника інформаційного забезпечення мають бути виконані основні вимоги до якості інформації, яка надходить до системи: своєчасність, вірогідність, достатність, надійність, коректність, висока швидкість збору, обробки й передачі, актуальність та адресність.

Останнім складником забезпечувальної підсистеми є правове забезпечення, яке здійснюється за такими напрямками:

- правове забезпечення взаємодії соціально-економічної системи з подібними системами та системою надрівня;
- закони й нормативні акти утворення, функціонування та ліквідації системи;
- закони й нормативні акти з регулювання стійкості та безпеки функціонування і розвитку соціально-економічної системи.

Без якісного правового забезпечення за перерахованими напрямками неможливе якісне й ефективне функціонування системи управління стійкістю.

Головними підсистемами системи управління стійкістю є управлінська підсистема й та, що здійснює управління. Будь-яка соціально-економічна система – це єдність цих двох підсистем. Управлінська підсистема – це набір управлінських складників, які забезпечують процес стійкого функціонування соціально-економічної системи. Управлінська підсистема включає такі компоненти: стратегічного й тактичного управління стійкістю системи, адаптивного управління та самоорганізації системи. Управлінська підсистема являє собою суб'єкт управління, тобто сукупність органів управління системою, які здійснюють цілеспрямовані управлінські впливи на таку підсистему та забезпечують стійкість функціонування системи.

Підсистема, що здійснює управління, включає такі компоненти: розроблення раціонального управлінського рішення, оперативного управління реалізацією рішення, планування, аналізу, обліку, мотивації та контролю за управлінськими рішеннями. При цьому головним складником підсистеми, що здійснює управління, є розроблення раціональних управлінських рішень, вона являє собою «хребет» управлінської підсистеми. Робота в кожній наступній компоненті, будь то планування чи контроль, починається з розроблення управлінського рішення, а закінчується його оформленням.

Для забезпечення ефективної взаємодії між управлінської підсистемою та підсистемою, що здійснює управління, повинні виконуватися такі умови:

- повна взаємодія підсистем, побудована на принципах зворотного зв'язку;
- відносна самостійність управлінської підсистеми від тієї, що здійснює управління;
- відповідність процесів, цілей і завдань між цими підсистемами.

Висновки. У статті викладено теоретичні підходи до управління стійкістю соціально-економічних систем, сформовано схему методологічного забезпечення управління стійкістю системи, розроблено модель системи управління стійкістю. Подальшим розвитком цього дослідження буде розроблення моделей і методів, які дадуть можливість діагностувати стійкість системи й розробити управлінські рішення, спрямовані на її забезпечення.

Список використаних джерел:

1. Вовк В. Современные проблемы моделирования социально-экономических систем : [монография] / В. Вовк. – Х. : ИНЖЕК, 2009. – 428 с.
2. Пушкарь А. Модели управления развитием производственно-экономических систем : [монография] / А. Пушкарь. – Х. : ХГЭУ, 1997. – 268 с.
3. Клейнер Г. Эконометрические зависимости: принципы и методы построения / Г. Клейнер, С. Смоляк. – М. : Наука, 2003. – 104 с.
4. Клейнер Г. Производственные функции: теория, методы, применение / Г. Клейнер. – М. : Финансы и статистика, 1986. – 240 с.
5. Ковальчук К. Моделирование неопределенности поведения сложных экономических систем : [монография] / К. Ковальчук // Современные проблемы моделирования социально-экономических систем. – Х. : ФЛП Александрова К.М. ; ИНЖЭК, 2009. – С. 38–50.
6. Сергеева Л. Моделирование структуры системы жизнедеятельности социально-экономических систем : [монография] / Л. Сергеева, А. Бакурова. – Запорожжя : КПУ, 2009. – 200 с.
7. Мельник Л. Теория самоорганизации экономических систем : [монография] / Л. Мельник. – Сумы : Университетская книга, 2012. – 439 с.
8. Ревенко Д. Концепция управления экономической устойчивостью торгового предприятия / Д. Ревенко // Технологический аудит и резервы производства. – Х. : ХНАДУ, 2015. – № 4/5(24). – С. 80–83.

Сергеева Л. Н.

Запорожский государственный медицинский университет

Ревенко Д. С.

Национальный аэрокосмический университет имени Н. Е. Жуковского

«Харьковский авиационный институт»

УПРАВЛЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТЬЮ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Резюме

Статья посвящена теоретическим основам управления устойчивостью социально-экономических систем. Рассмотрена схема методологического обеспечения управления устойчивостью социально-экономической системы. На основе кибернетического подхода разработана система управления устойчивостью, которая включает пять элементов: научного обеспечения системы, целевой, обеспечивающей, управляемой и управляющей подсистем.

Ключевые слова: устойчивость, диагностика, управление, социально-экономическая система.

Serhieieva L. N.

Zaporizhzhia State Medical University

Revenko D. S.

M. E. Zhukovsky National Aerospace University

“Kharkiv Aviation Institute”

MANAGEMENT OF SUSTAINABILITY OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS

Summary

The article is devoted to the theoretical bases of management of sustainability of socio-economic systems. The article describes the developed scheme of methodological support of management of the socio-economic system's sustainability. On the basis of the cybernetic approach developed the system of sustainability control, which consists of five elements: system scientific support, targeted, providing, manage and control subsystems.

Keywords: sustainability, diagnostics, management, socio-economic system.

УДК 519.176

Сидор Г. В.

Чортківський навчально-науковий інститут підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

Розроблено економіко-математичну модель визначення оптимальних обсягів попиту сільськогосподарських товаровиробників на кредитні кошти. Побудовано інфологічну модель кредитування сільськогосподарського товаровиробництва на прикладі підприємств рільничого спрямування. На основі побудованої моделі розроблено програму кредитування сільськогосподарського підприємства ПрАТ «Плодородсадник «Скала-Подільський» та визначено розмір мінімальної потреби кредиту, який становить 500 тис. грн. Указано переваги розробленої моделі порівняно з існуючими моделями кредитування сільськогосподарського товаровиробництва.

Ключові слова: економіко-математичне моделювання, комп'ютерне моделювання, абстрактна модель залежності, метод аналітичного вирівнювання, рівняння регресії, трендова крива, інфологічна модель.

Постановка проблеми. Успішний розвиток сільського господарства потребує масштабного й ефективного інвестиційного забезпечення. Для створення сприятливих умов виробничо-фінансової діяльності сільського господарства необхідно сформувати ефективний економічний механізм, що є сукупністю методів і форм управління виробництвом на основі використання економічних законів, відносин. Кожен з елементів цього механізму виконує свою певну функціональну роль, а в сукупності та єдності вони забезпечують стаке функціонування агропромислового виробництва та досягнення економічного зростання, підвищення результативності господарювання.

Для прийняття оптимальних управлінських рішень останнім часом використовують сучасні наукові підходи, а саме: економіко-математичне моделювання, комп'ютерне моделювання, прогнозування, засоби табличного процесора Microsoft Excel 2010 – прогнозування за допомогою лінії тренда тощо. Розв'язання багатьох оптимізаційних задач зводиться до створення та апробації економіко-математичних моделей обчислення розміру кредиту, що дасть можливість знайти правильне вирішення проблеми нестачі власних коштів. Тому в період наростаючих внутрішніх труднощів у сільськогосподарських підприємств важливе значення для їх подальшого функціонування має ефективна система визначення потреби цих підприємств у кредитному забезпеченні методом економіко-математичного моделювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями кредитного забезпечення підприємств, зокрема сільськогосподарських, займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені: Конюховський П.В., Сомик А.В., Чеботарьова Н.М. та ін. У доробку вчених знайшли відображення основні аспекти вирішення проблеми поліпшення кредитного забезпечення підприємств, у тому числі сільськогосподарських. Однак попри велику кількість наукових праць ще не повністю досліджені питання формування дієвої системи залучення коштів, тому до економіко-математичного моделювання проявляється все більш зростаючий інтерес. Саме це зумовило пошук шляхів вирішення цієї проблеми та вибір теми дослідження.

Мета статті полягає у розробці економіко-математичної моделі визначення оптимальних обсягів попиту сільськогосподарських товаровиробників на кредитні кошти з урахуванням часового лага, коефіцієнта сезонності та ризику.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Створення ефективного механізму задоволення інвестиційних потреб сільськогосподарських підприємств на сучасному етапі має використовувати економіко-математичне та комп'ютерне моделювання, що є одним з основних інструментів під час дослідження складних економічних, технічних та інших систем і процесів у тому разі, коли побудована математична модель адекватна системі, що вивчається [1].

Моделювання задач управління економікою, зокрема забезпечення фінансовими ресурсами, здійснюється у двох взаємозалежних просторах, кожен з яких має свій інструментарій та методу, які перебувають у постійному зв'язку та залежності: в економічній та математичній площинах. Перша площина містить власне економічні об'єкти, сутність яких описується на основі аналізу природи економічних процесів та явищ у вигляді абстрактної моделі залежностей. Друга – містить множини значень суттєвих змінних величин (екзогенних та ендогенних), які отримуються на основі аналізу моделі і моделюванні економічних процесів. Адекватність побудованої моделі визначається специфікою функціонування підприємств сільськогосподарського призначення та особливістю моделювання фінансових потоків.

В умовах переходу до ринкових відносин форми та методи кредитування повинні максимально враховувати особливості кругообігу засобів сільського господарства [2, с. 220]. У зв'язку з тривалим у часі технологічним процесом у сільському господарстві, особливо у садівництві, засоби мають уповільнену оборотність на виробничій стадії. Крім того, є потреба у залученні великих обсягів фінансових активів, що зумовлює залучення значних коштів. Кругообіг основних засобів створює економічну основу для позичкових відносин, а необхідність кредитування виходить з того, що ринкові умови господарювання вимагають раціональної організації обігових засобів, участі їх на кожній стадії кругообігу в мінімальних розмірах.

У процесі сільськогосподарського кругообігу всі засоби виробництва проходять три стадії, на яких вони мають забезпечувати безперервний та ефективний процес господарської діяльності [3, с. 87] (табл. 1).

Аналіз витрат та прибутків протягом 2015 р. у ПрАТ «Плодородсадник «Скала-Подільський» Борщівського р-ну Тернопільської області (спеціалізація – рільництво) за фінансовими результа-

тами наприкінці місяця демонструє значну сезонність у циклах витрат та прибутку та їх значний дисбаланс (рис. 1).

Побудуємо прогнозну модель обсягу інвестицій в основний капітал сільського господарства на основі даних табл. 2.

Для цього скористаємось методом аналітичного вирівнювання. Суть його полягає в тому, що фактичні рівні динамічного ряду замінюють теоретичними, розрахованими на основі рівняння регресії, тобто на основі фактичних даних ряду динаміки підбирається математична функція «трендова крива» (лінійна, параболічна, показова, експоненційна та ін.), за допомогою якої описується основна тенденція [4; 5]. Для побудови математичної функції лінії регресії скористаємось, зокрема, засобами табличного процесора Microsoft Excel 2010 – прогнозування за допомогою лінії тренда (рис. 2).

Розподіл даних обсягів інвестицій за роками екстраполюється поліномом четвертого ступеню, обчисленим методом найменших квадратів із величиною достовірності апроксимації 0,8284 – достовірність прогнозу 83% (рис. 3).

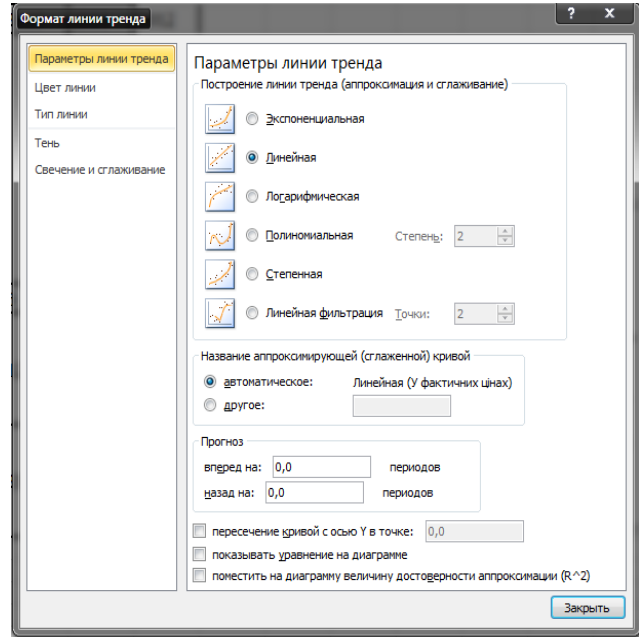


Рис. 2. Засоби пакета прогнозування табличного процесора Microsoft Excel 2010



Рис. 1. Графік використання та отримання коштів (на прикладі ПрАТ «Плодорозсадник «Скала-Подільський» Борщівського р-ну Тернопільської області (спеціалізація – рільництво, 2015 р.)

Джерело: побудовано автором на основі даних ПрАТ «Плодорозсадник «Скала-Подільський»

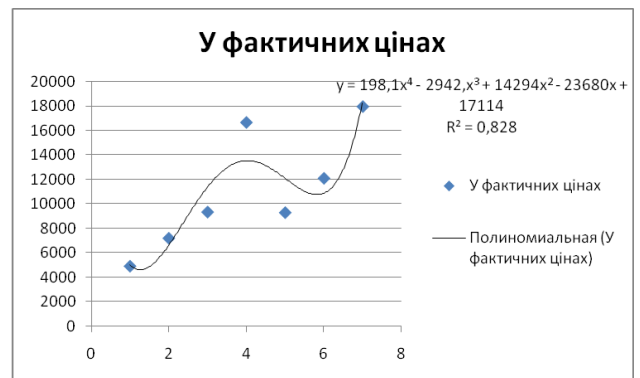


Рис. 3. Рівняння лінії тренда у графічному та аналітичному виразах для обсягів інвестицій в основний капітал сільського господарства (у фактичних цінах)

Таблиця 1

Кругообіг засобів виробництва у рільництві та садівництві

Стадія	Фінансові витрати	Фінансові прибутки
Підготовча	Максимальні, нетривалі у часі: грошові ресурси витрачаються сільськогосподарськими товаровиробниками на придбання необхідної сировини, палива, добрив, запасних частин та інших матеріалів	Мінімальні
Виробнича	Середні, нерівномірні протягом періоду: збільшуються на початку періоду у зв'язку з необхідністю обробітку та підживлення, зменшуються наприкінці у фазі дозрівання	Середні, що не відшкодовують витрати
Завершальна	Малі, нерівномірні: збір та реалізація врожаю на початку стадії покриваються витратами, наприкінці – фінансові витрати зростають через підготовку основних засобів до зимівлі	Максимальні, дають змогу акумулювати фінансовий ресурс для початку наступної підготовчої стадії, покрити витрати на кредитування тощо

Таблиця 2

Обсяги інвестицій в основний капітал сільського господарства в Україні у фактичних та порівняних цінах за 2009–2015 рр.

Показник	Рік						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Сільське господарство та мисливство, млн. грн.: у фактичних цінах	4905	7190	9338	16682	9295	12106	17981
у порівнянних цінах*	1644	2213	2616	3746	1869	2171	2866

Джерело: побудовано автором на основі даних ПрАТ «Плодорозсадник «Скала-Подільський»

Застосувавши рівняння моделі $y = 198,15x^4 - 2942,5x^3 + 14294x^2 - 23680x + 17114$ для прогнозування рівня обсягів інвестицій в основний капітал сільського господарства, отримуємо показник потреби в інвестиціях у розмірі 47582,4 млн. грн. у фактичних цінах. Рівняння моделі для порівняння цін у вигляді інтерполяційної кривої $y = 1966,7e^{0,0462x}$ дає прогноз у розмірі 2845,477 млн. грн.

У структурі джерел фінансування інвестицій у сільське господарство дві третини займають власні кошти товаровиробників і понад 25% – кредити.

Як показують статистичні дані щодо структури кредитів комерційних банків України, наданих суб'єктам господарювання в 2009–2015 рр. (за основними галузями економіки в Україні, %), та побудована на основі них математична модель у 2015 р., прогнозне значення частки кредитів на сільськогосподарські підприємства має становити більше 5%, що вдвічі менше за реальний стан обсягу кредитування.

Аналіз досліджень використання економіко-математичних моделей у сфері кредитування показує, що для моделювання відносин «клієнт – банк» найчастіше використовують такі типи моделей:

- виробничо-організаційні моделі – для моделювання діяльності банківської системи як системи в конкурентному середовищі, що виробляє товар – гроші та кредити та системи, що має ієрархічну структуру [6];
- оптимізаційні моделі розподілу банківського портфеля – для управління запасами (активами та пасивами, кредитами тощо) [7];
- мультиплікативні стохастичні моделі поведінки вкладника – для опису стохастичних фінансових потоків банку [8];
- динамічні моделі – для дослідження політики залучення коштів фінансовою фірмою, основою яких є апарат матричних різницевих рівнянь [9].

Побудуємо інфологічну модель кредитування сільськогосподарського товаровиробництва на прикладі підприємств рільничого спрямування.

Через специфіку аграрного підприємства як підприємства, що має доволі високий ступінь ризику, який пов'язаний насамперед із природними факторами, ми пропонуємо знизити ставку банківського кредиту до 18% та забезпечити державну підтримку сільськогосподарського виробництва у розмірі 7,5% із компенсаційного фонду, який буде отримувати банк-кредитопозичальник. Компенсації на отриманий кредит пропонуються нараховувати щомісячно від дати отримання кредиту.

Таким чином, інфологічна модель кредитування сільськогосподарських підприємств має такий вигляд (рис. 4).

У роботі визначено потребу в кредитному забезпеченні сільськогосподарського підприємства методом економіко-математичного моделювання. Для цього запропоновано та апробовано економіко-математичну модель обчислення розміру кредиту K на період t років:

$$K = \left(\alpha \delta \sum_{i=1}^n x_i (\beta_i + \Delta_i) - D \right) (1 + \omega - k)^t, \quad (1)$$

- де α – коефіцієнт сезонності;
- δ – інтегрований коефіцієнт ризику;
- β_i – коефіцієнт ризику для i -го виду продукції;
- Δ_i – коефіцієнт лагу для i -го виду продукції;
- x_i – потреба у коштах для i -го виду продукції;
- t – термін надання кредиту;
- k – компенсаційна ставка за кредитом;
- ω – відсоткова ставка за кредитом;
- D – сукупний дохід на початок року.

Змінні моделі x_1, x_2, \dots, x_n визначають сукупну потребу на виробництво i -го найменування та обробіток земельних угідь під i -тим найменуванням і задовольняють умову невід'ємності, тобто систему обмежень:

$$x_i \geq 0, i = \overline{1, n}. \quad (2)$$

Сукупна фінансова потреба x_i на 1 га площі включає в себе:

- витрати на оплату праці x_{ia} ;
- відрахування на соціальні заходи x_{ib} ;
- насіння x_{ih} ;
- мінеральні добрива x_i ;
- паливе і мастильні матеріали x_{ip} ;
- електроенергію x_{ie} ;
- запасні частини x_{ic} ;
- оплату робіт і послуг, що виконані сторонніми організаціями (оранка, обмолот) x_{id} ;
- амортизацію x_{it} ;
- інші операційні витрати (у т. ч. орендну плату за земельні частки).

Дохід D від виробництва d_i певної одиниці продукції з виробничої програми залежить від часу та передбачає такі умови:

$$d_i(t) \rightarrow \begin{cases} 0, \text{ для } t = t_0 \\ 0, \text{ для } t = t_1 < t_m \\ 0, \text{ для } t > t_m \end{cases}, \quad (3)$$

де t_0 – період вкладення коштів у виробництво, t_m – період отримання прибутку;

$t_m = t_0 + \Delta$, де Δ – часовий лаг, який визначається сезонністю сільськогосподарського виробництва.



Рис. 4. Інфологічна модель кредитування сільськогосподарського підприємства

Джерело: розробка автора

Таблиця 3

Коефіцієнти прибутковості на виробництво продукції ПрАТ «Плодорозсадник «Скала-Подільський»

Змінні моделі	Виробнича програма	Роки					
		2010	2011	2012	2013	2014	2015
x_1	Зерняткові	1,054995	1,136364	1,136364	1,136364	1,136364	1,136364
x_2	Суніця	0,434625	0,717795	3,134694	2,222222	2,612245	2,612245
x_3	Малина	0,390244	1,304348	1,764706	5,625	5,625	5,625
x_4	Смородина	1,25	0,52459	0,424528	0,892562	2,7	2,7
x_5	Аронія	3,963303	3,6	4,32	4,32	4,32	4,32

Джерело: побудовано автором на основі даних ПрАТ «Плодорозсадник «Скала-Подільський»

На основі апробації моделі для ефективної діяльності сільськогосподарського підприємства ПрАТ «Плодорозсадник «Скала-Подільський» в умовах сезонності та ризику визначено розмір мінімальної потреби кредиту, який становить 500 тис. грн.

На основі побудованої моделі розроблено програму кредитування сільськогосподарського підприємства ПрАТ «Плодорозсадник «Скала-Подільський».

За даними господарської діяльності ПрАТ «Плодорозсадник «Скала-Подільський», виробнича програма підприємства передбачає п'ять видів продукції з різним лагом фондівіддачі (табл. 3).

Для виробництва продукції x_1 характерним є позитивна тенденція відносно залучення коштів (коефіцієнт прибутковості $k_1 > 1$) уже з першого року залучення коштів, однак ця продукція порівняно з іншими є найменш прибутковою ($k_i \rightarrow \text{min}$). Виробництво продукції x_5 є найбільш вигідним для підприємства протягом розглядуваного періоду, але обмеженим є попит на цей вид продукції. Виробництво продукції x_3 дає максимальний прибуток серед усіх видів продукції починаючи з четвертого року, а найпізніше дохід дає виробництво продукції x_4 . Відповідно, вважатимемо оптимальним термін отримання кредиту не більше як на п'ять років (період найпізнішого доходу +1).

Розмір чистого прибутку підприємства за умов різної відсоткової ставки за кредитом за розрахованою динамічною моделлю подано на діаграмі (рис. 5).

Таким чином, застосування програми кредитування не тільки забезпечує реалізацію виробничої програми підприємства, а й надає можливість поступового формування власних обігових коштів, які залучаються до процесу виробництва і погашення кредиту.

Висновки. З одержаних результатів і проведеного дослідження випливає, що розроблена

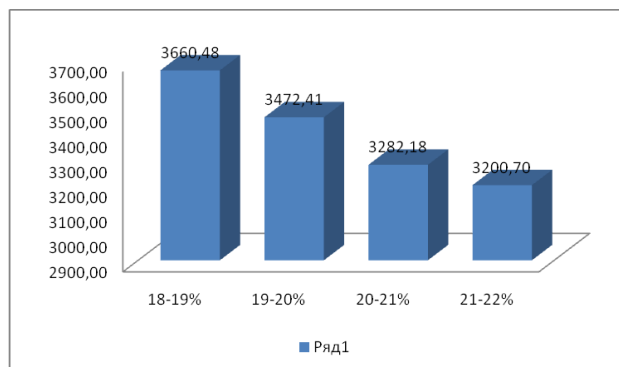


Рис. 5. Залежність чистого прибутку ПрАТ «Плодорозсадник «Скала-Подільський» від відсоткової ставки кредиту

Джерело: розраховано автором

аналітична модель розрахунку потреби підприємства в кредиті на прикладі підприємства ПрАТ «Плодорозсадник «Скала-Подільський» може бути застосована до інших сільськогосподарських підприємств із деякими поправками: сума залучених коштів має бути скорегована наявним капіталом фірми; термін сплати кредиту має розраховуватись індивідуально відповідно до програми розвитку та специфіки фондівіддачі; програма погашення кредиту може ґрунтуватись не тільки на рівномірних виплатах за однаковим відсотком, тому у випадках можна планувати нерівномірні виплати за кредитом.

Перевагами запропонованої моделі порівняно з існуючими моделями кредитування сільськогосподарського товаровиробництва є імплементація сезонності та специфіки виробництва у процес забезпечення його фінансовими ресурсами.

Список використаних джерел:

1. Вітлінський В.В. Моделирование економики : [навч. посіб.] / За заг. ред. В.В. Вітлінського. – К. : КНЕУ, 2003. – 408 с.
2. Чеботарьова Н.М. Макроекономічне регулювання інвестиційної діяльності в АПК регіону / Н.М. Чеботарьова // Організаційно-економічні проблеми розвитку АПК ; за ред. П.Т. Саблука. – Київ, 2001. – С. 217–221.
3. Сомик А.В. Особливості розвитку системи сільськогосподарського кредитування в зарубіжних країнах / А.В. Сомик // Економіка АПК. – 2002. – № 8. – С. 86–90.
4. Экономико-математические методы и модели. Выполнение расчетов в среде EXCEL. : [учеб. пособ. для вузов.]. – М. : Финстатинформ, 2000. – 136 с.
5. Курицкий Б.Я. Поиск оптимальных решений средствами EXCEL 7.0. / Б. Я. Курицкий. – СПб. : BHV, 1997. – 236 с.
6. Chiappori P.A. Spatial competition in the banking system? Localization and regulation in interest rates / P.A. Chiappori, D. Perez-Castrillo, F. Verdier // European Economic Review, vol 39 (5), 1995.
7. Конюховский П.В. Микроэкономическое моделирование банковской деятельности / П.В. Конюховский. – СПб. : Питер, 2001. – 224 с.
8. Вишняков И.В. Экономико-математические модели оценки деятельности коммерческих банков / И.В. Вишняков. – СПб. : Питер, 1999. – 284 с.
9. Prisman E. A general model of the banking firm under conditions of monopoly, uncertainty and resource / E. Prisman, M. Slovin, M. Sushka // Journal of Monetary Economics, vol 17 (2), – 2006.

Сидор Г. В.

Чертковский учебно-научный институт предпринимательства и бизнеса
Тернопольского национального экономического университета

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА КРЕДИТОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Резюме

Разработана экономико-математическая модель определения оптимальных объемов спроса сельскохозяйственных товаропроизводителей на кредитные средства. Построена инфологическая модель кредитования сельскохозяйственного товаропроизводства на примере предприятий полеводческого направления. На основе построенной модели разработана программа кредитования сельскохозяйственного предприятия ПАО «Плодорассадник «Скала-Подольский» и определен размер минимальной потребности кредита, который составляет 500 тыс. грн. Указаны преимущества разработанной модели по сравнению с существующими моделями кредитования сельскохозяйственного товаропроизводства.

Ключевые слова: экономико-математическое моделирование, компьютерное моделирование, абстрактная модель зависимости, метод аналитического выравнивания, уравнения регрессии, трендовая кривая, инфологическая модель.

Sydor H. V.

Chortkiv Educational and Scientific Institute of Entrepreneurship and Business
Ternopil National Economic University

ECONOMIC-MATHEMATICAL MODELING OF AGRICULTURAL PRODUCTION LENDING PROCESS

Summary

The economic-mathematical model of determining the need of crediting for agricultural producers is developed. The lending model of agricultural commodity production is built on the example of field crops direction. On the basis of the invented model the lending program for agricultural enterprise JSC "Rock-Podolsk" is presented, and defined the minimum requirements of the loan, which is 500 thousand UAH. Benefits of the proposed model are specified comparing to existing lending models for the agricultural sector.

Keywords: economic and mathematical modelling, computer modelling, abstract model of addiction, analytical method of alignment, regression equation, trend curve, information-logical model.

НАШІ АВТОРИ

1. **Артеменко Людмила Борисівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та фінансів Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя
2. **Афендікова Світлана Валентинівна** – аспірантка Київського національного торговельно-економічного університету
3. **Ащаулов Віталій Вікторович** – здобувач ДВНЗ «Криворізький національний університет»
4. **Бенько Ірина Дмитрівна** – кандидат економічних наук, доцент, Тернопільський національний економічний університет
5. **Белоусова Світлана Володимирівна** – старший викладач кафедри фінансів і кредиту Харківського інституту фінансів Київського національного торговельно-економічного університету
6. **Бодарецька Ольга Миколаївна** – аспірант Національного університету «Львівська політехніка»
7. **Бойко Ігор Володимирович** – аспірант Університету економіки та права «КРОК»
8. **Буринська Оксана Ігорівна** – аспірант Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича
9. **Вавулін Олександр Іванович** – кандидат економічних наук, доцент, Сумський національний аграрний університет
10. **Вакуліч Анжела Миколаївна** – кандидат хімічних наук, доцент кафедри біотехнології та БЖД Українського державного хіміко-технологічного університету
11. **Васильшин Олександра Богданівна** – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри податків і фіскальної політики Тернопільського національного економічного університету
12. **Гірник Євгеній Володимирович** – аспірант Київського національного університету імені Тараса Шевченка
13. **Голікова Катерина Павлівна** – старший викладач кафедри фінансів і кредиту ПВНЗ «Інститут ділового адміністрування»
14. **Голобородько Тетяна Василівна** – здобувач ДВНЗ «Криворізький національний університет»
15. **Голубка Степан Михайлович** – доктор економічних наук, професор кафедри фінансів і кредиту Університету банківської справи
16. **Горняк Ольга Василівна** – доктор економічних наук, професор, Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
17. **Грановська Інна Володимирівна** – старший викладач кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету імені Григорія Сковороди
18. **Демченко Ганна Володимирівна** – аспірантка Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
19. **Денис Оксана Борисівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та управління персоналом Львівського навчально-наукового інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»
20. **Дідик Андрій Миколайович** – кандидат економічних наук, здобувач кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва Національного університету «Львівська політехніка»
21. **Довгаль Олена Валеріївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії і суспільних наук Миколаївського національного аграрного університету
22. **Доуртмес Пилип Олександрович** – аспірант Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»
23. **Ємець Андрій Вікторович** – старший викладач кафедри митної справи Університету державної фіскальної служби України
24. **Завадовська Юлія Юзефівна** – здобувач Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С. З. Гжицького
25. **Захаренко Наталя Сергіївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємств Приазовського державного технічного університету
26. **Іванова Анна Миколаївна** – аспірант Тернопільського національного економічного університету
27. **Іванова Наталя Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, Чернігівський національний технологічний університет
28. **Клімович Ірина Миколаївна** – викладач кафедри фінансів, обліку та аудиту Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
29. **Коваленко Вікторія Вікторівна** – здобувач Хмельницького національного університету
30. **Коверник Наталя Василівна** – аспірант Академії фінансового управління Міністерства фінансів України
31. **Козарезенко Людмила Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди
32. **Кононова Олександра Євгеніївна** – кандидат економічних наук, доцент, Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
33. **Король Світлана Яківна** – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри бухгалтерського обліку Київського національного торговельно-економічного університету
34. **Котко Ольга Костянтинівна** – аспірант Університету митної справи та фінансів
35. **Малініна Наталя Миколаївна** – доцент кафедри економіки підприємства і виробничого менеджменту Вінницького національного технічного університету
36. **Мартинова Лілія Борисівна** – кандидат філологічних наук, доцент, Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету
37. **Миськів Галина Василівна** – кандидат економічних наук, доцент, Навчально-науковий інститут підприємництва та перспективних технологій Національного університету «Львівська політехніка»

38. **Палійчук Тетяна Володимирівна** – аспірант відділу державних фінансів Науково-дослідного фінансового інституту ДННУ «Академія фінансового управління»
39. **Пантелєєва Наталія Миколаївна** – кандидат технічних наук, доцент, Черкаський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»
40. **Попело Ольга Володимирівна** – кандидат економічних наук, Чернігівський національний технологічний університет
41. **Ревенко Данііл Сергійович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та маркетингу Національного аерокосмічного університету імені М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»
42. **Сергєєва Людмила Нільсівна** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри медичної фізики, біофізики та вищої математики Запорізького державного медичного університету
43. **Сидор Галина Вікторівна** – кандидат економічних наук, старший викладач Чортківського навчально-наукового інституту підприємництва і бізнесу
44. **Чинчик Анатолій Анатолійович** – здобувач Львівського торговельно-економічного університету
45. **Чичина Ольга Андріївна** – аспірант, викладач кафедри міжнародних економічних відносин Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

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. 22,55.
Підписано до друку 29.07.2016 р. Замов. № 2907/16. 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.