

ISSN 2304-0920

ODESA ВІСНИК
NATIONAL UNIVERSITY ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
HERALD УНІВЕРСИТЕТУ
Volume 21. Issue 7-2(49). 2016 Том 21. Випуск 7-2(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 7-2(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 7-2(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

ЖУРАВЛІОВА Ю. О.

АНАЛІЗ ЕВОЛЮЦІЇ ПОГЛЯДІВ НА КАТЕГОРІЮ «БЛАГО»:
ВІД ЕТИКО-ФІЛОСОФСЬКОГО ДО ЕКОНОМІЧНОГО8

КОРЧЕВА В. І., КРЮЧКОВА Н. М.

ПРОГНОЗУВАННЯ ФІСКАЛЬНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ
В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....13

ШЕДЯКОВ В. Е.

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ СКВОЗЬ ПРИЗМУ СОЗДАНИЯ УМНОЙ ЭКОНОМИКИ.....18

РОЗДІЛ 2

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

МАРЧЕНКО О. І., БОГДАН С. В.

СВІТОВИЙ РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА:
ПРАВОВИЙ, НОРМАТИВНИЙ ТА ПОДАТКОВИЙ АСПЕКТИ.....23

НОВАК І. М.

ТНК ЯК СУЧАСНИЙ РЕГУЛЯТОР МІЖНАРОДНОГО РУХУ КАПІТАЛУ
У ВІТЧИЗНЯНИЙ АГРАРНИЙ СЕКТОР.....27

НОГАЧЕВСЬКИЙ О. Ф.

ВПЛИВ ФРАНЧАЙЗИНГУ НА ДИНАМІКУ РОЗВИТКУ ЕКСПРЕС-ДОСТАВКИ В УКРАЇНІ.....31

ПЕРЕПАДЯ Ф. А., ТОНКИХ А. С.

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ
ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....34

ТАТАРУЛЬЄВА А. О.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ
ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ.....39

ТОРОСЯН Г. А.

СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА ОБСЛУГОВУВАЛЬНА КООПЕРАЦІЯ
ЯК ЕЛЕМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ.....43

ЧАЙКА В. О.

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ.....47

ШТУДЕР І. Ю.

ОБРУНТУВАННЯ МОДЕЛІ ГОМЕОСТАЗУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ
ЗА УМОВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ.....52

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

КУЗНЕЦОВ В. Ю.

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОВЕДІНКИ
ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....57

МІЩЕНКО В. С.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО КАЛЬКУЛЯЦІЇ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ СКОТАРСТВА.....62

МАЛЯРЕЦЬ А. М., МОЧОНА А. Г.

УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ОПЕРАТИВНОГО КОНТРОЛІНГУ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....66

НЕННО І. М.

БІЗНЕС-МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ МОРСЬКОГО ТОРГОВЕЛЬНОГО ПОРТУ.....70

НОВАК Н. П.

ОСОБЛИВОСТІ, ОЦІНЕННЯ ТА ДІАГНОСТИКА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
РОЗВИТКУ ОРГАНІЧНОГО АГРОВИРОБНИЦТВА.....75

ОБРУЧ Г. В.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ РОЗРОБКИ КОНЦЕПЦІЇ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ВАГОНБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....79

ОЛІЙНИК О. М., ЧКАН А. С., ДАНИЛОВА Л. В. РОЗВИТОК СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	83
СИТНИК Й. С. ОПЛАТА ПРАЦІ В УКРАЇНІ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЮ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ.....	87
СНІГУР Х. А. ВПРОВАДЖЕННЯ КОРПОРАТИВНИХ ЛІДЕРСЬКИХ ПРОГРАМ У СИСТЕМУ НАВЧАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ЯК ДІЄВОГО ІНСТРУМЕНТА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	93
СОТНИК І. М., МАЗІН Ю. О., СУПРУН О. В. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ СТІЙКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ МОЛОКОПЕРЕРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	98
ТАРЕЛЬНИК Н. В. МЕТОДИКИ ОЦІНКИ АГРАРНИХ РИЗИКІВ У СТРАХОВИХ КОМПАНІЯХ ЗГІДНО З МІЖНАРОДНИМ СТАНДАРТОМ ISO 31010.....	104
РОЗДІЛ 4	
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
СТЕПАНОВА Е. В. УКРАИНСКОЕ ПРИЧЕРНОМОРЬЕ: ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.....	109
РОЗДІЛ 5	
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
ВАРЛАМОВА І. С. ЕКОЛОГІЧНА СТІЙКІСТЬ: ГЛОБАЛЬНИЙ ВИМІР ТА НАЦІОНАЛЬНІ РЕАЛІЇ.....	115
РОЗДІЛ 6	
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
САЛО Я. В. ЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ СОЦІАЛЬНОЇ СТРАТИФІКАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА.....	119
РОЗДІЛ 7	
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
ПАСІЧНИЙ М. Д. ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	123
ПІОНТКО Н. Б. ДИСПРОПОРЦІЙНІСТЬ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ТА СИСТЕМА ЇЇ ФІНАНСОВОГО ВИРІВНЮВАННЯ В УКРАЇНІ.....	129
ПРИМОСТКА О. О., ПРИМОСТКА А. О. БАНКІВСЬКИЙ НАГЛЯД НА ОСНОВІ АГЕНТНО-ОРІЄНТОВАНОГО МОДЕЛЮВАННЯ.....	137
СОБЧУК С. І. БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА В КРАЇНАХ ІЗ РОЗВИНЕНОЮ ТА ТРАНСФОРМАЦІЙНОЮ ЕКОНОМІКОЮ	142
СТЕПАНОВА Г. М. ПРІОРИТЕТИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ.....	146
ТУЛАЙ О. І. СУСПІЛЬНА РОЛЬ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ ВІД НЕЩАСНИХ ВИПАДКІВ НА ВИРОБНИЦТВІ ТА ПРОФЕСІЙНИХ ЗАХВОРЮВАНЬ.....	151
ЦИСТАН І. В. ВРАХУВАННЯ ЗАСАД КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УПРАВЛІННІ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ БАНКІВ В УКРАЇНІ.....	156
ШУЛЬЦЬ Е. П. ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ.....	160
ЩУРЕВИЧ О. І. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ ЛІКВІДНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ.....	164

ЮРКЕВИЧ О. М.
РОЗВИТОК ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ
В КОНТЕКСТІ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ЖИТЛОВОЇ ПОЛІТИКИ.....168

РОЗДІЛ 8
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

ЛЯХОВИЧ Г. І.
СУЧАСНІ ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО АУТСОРСИНГУ173

МОІСЕЄНКО Ю. М.
МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ДОХІДНОСТІ ПРОЕКТІВ У СФЕРІ НАНОТЕХНОЛОГІЙ..... 177

ТРАЧЕВА Д. М.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ
ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА.....182

РОЗДІЛ 9
СТАТИСТИКА

БАНАХ О. І.
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ
ЯК ОБ'ЄКТА СТАТИСТИЧНОГО СПОСТЕРЕЖЕННЯ.....187

НАШІ АВТОРИ.....194

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.101:163.14(477)

Журавльова Ю. О.

Одеський національний економічний університет

АНАЛІЗ ЕВОЛЮЦІЇ ПОГЛЯДІВ НА КАТЕГОРІЮ «БЛАГО»: ВІД ЕТИКО-ФІЛОСОФСЬКОГО ДО ЕКОНОМІЧНОГО

Досліджено еволюцію поглядів на категорію «благо». Проаналізовано теоретичні дослідження щодо розуміння блага. Виявлено взаємозв'язок між трактуванням сутності блага та новими політичними й соціально-економічними умовами в контексті європейської філософської думки.

Ключові слова: благо, людські потреби, матеріальні блага, нематеріальні блага, багатство.

Постановка проблеми. Категорія «благо» (грец. *agathon*, лат. *bonum*, фр. *bien*, нім. *Gut*, англ. *good*) є однією з основних категорій економічної теорії, філософії, етики. В етико-філософських працях категорія «благо» розглядається як «найвища цінність», «смісл» та «щастя» людського життя; у соціально-економічній та політичній сферах суспільства досліджуються як «суспільні блага» та «матеріальні блага»; у релігії згадується як «вище благо»; в політичних концепціях – як «загальне благо».

Визначення категорії «благо» дається в економічному словнику – «все, що здатне задовольняти повсякденні життєві потреби людей, приносити людям користь та задоволення» [1, с. 71].

Блага поділяються на:

– дармові блага – блага, необхідність виробництва та розподіл яких в суспільстві відсутні, оскільки їх пропозиція настільки велика, що їх ціна дорівнює нулю, наприклад сонячне світло, сніг взимку тощо [1, с. 149];

– комплементарні блага – взаємодоповнюючі один одного товари, наприклад телевізор, електричний струм тощо [1, с. 317];

– індивідуальні блага – блага, надання яких окремій особі можливо без надання їх іншим особам, оскільки вони мають властивість винятковості або конкурентності [1, с. 267];

– суспільні фонди споживання (суспільні блага) – товари та послуги надаються державою його громадянам на рівних засадах. Такі блага не можуть бути надані окремим особам без надання їх іншим особам. До суспільних благ відносяться, наприклад, оборона, безкоштовна освіта, загальнодоступне відвідування парків, музеїв тощо [1, с. 463];

– економічні блага – блага, принесені економікою, отримані в результаті економічної творчої діяльності [1, с. 858].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Категорія «благо» згадується в працях Сократа [2], Платона [3], Аристотеля [4], Сенеки [5], Т. Гоббса [6], Дж. Локка [7], А. Сміта [8], К. Менгера [9], О. Бем-Баверка [10], А. Маршалла [11], Т. Бондар [12] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. «Благо» є фундаментальним поняттям всієї економічної сфери. Але, на наш погляд, у сучасних дослідженнях приділяється недостатньо уваги категорії «благо», що характеризує сукупність найрізноманітніших матеріальних та духо-

вних благ, послуг, необхідних для життя людини, задоволення його різноманітних потреб, розвитку її творчих здібностей та духовно-морального вдосконалення особистості.

Метою статті є аналіз еволюції категорії «благо», визначення пов'язаних із зазначеною категорією термінів, які надають поштовх такій еволюції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виникнення та аналіз даного терміна традиційно пов'язують з давньогрецької філософією. Для давньогрецького філософа Сократа (469–399 до н.е.) благо – це «розуміння, мислення, пам'ять і те, що те саме що з ними: правильну думку та істинні судження» [2, с. 97].

Одна з сократичних шкіл – кіренаїки (кіренська школа) заперечує спільність блага, для них благо – індивідуальна насолода, нейтральна щодо добра і зла [13, с. 288].

Для кініків (кінічна школа – найвпливовіша з сократичних шкіл, що виникла на початку IV ст. до н.е.) благо визначається запереченням значущості чуттєвих насолод і реалізується у незалежності та аскетизмі [13, с. 288].

Мегарики (мегарська школа, заснована учнем Сократа Евклідом з Мегари) виходили з тези про тотожність блага та буття, відкидаючи можливість існування їх протистояння. Багатоманітність речей – це лише розмаїття імен, які позначають єдине Благо [13, с. 369].

Платон [427(428) – 347(348) до н. е.] вважає, що одним із найпрекрасніших у світі благ є мудрість [3, с. 114]. Що слід називати благом? Це ні задоволення, ні розуміння, це «щось третє, відмінне від обох і краще, ніж вони». Він говорить про те, що необхідно знайти середину між задоволенням та розумом і проводити «розгляд спільно» [3, с. 8, 10–78]. В ідею єдиного блага Платон включає три рівні, виразність за допомогою категорій прекрасного, міри та істини. Разом з тим, Платон проводить першу класифікацію благ, що виражається в ієрархії п'яти благ [3, с. 7-78].

Аристотель (384–322 до н.е.) вважає, що не може бути єдиного поняття Блага. «Благом називається або те, що є кращим для кожного сущого, тобто щось за самою своєю природою гідне обрання, або те, що робить благами інші притаманні йому речі, тобто ідея блага» [4, с. 296].

Однак благо виражено у моральних вчинках, а моральність того чи іншого вчинку законодавчо визначається державою, тому мета науки про дер-

жаву – вище благо для людей. «Якщо кінцевою метою всіх наук та мистецтв є благо, то вище благо є переважна мета найголовнішої з усіх наук та мистецтв, саме політики. Державним благом є справедливість, тобто те, що служить загальній користі» [4, с. 467].

Сам термін «вище благо» вводиться Аристотелем, під яким він розуміє щастя: «вищим благом є щастя» [4, с.603].

Одне з важливих поділів блага за Аристотелем: благо як стан задоволення і благо як задоволення, яке отримує при різних видах діяльності. Відповідно до Аристотеля, благо передбачає повноту моральних чеснот та повноту життя [4, с. 255].

Незважаючи на суб'єктивний характер благ, їх можна класифікувати наступним чином: матеріальні блага; духовні блага; спокій духу; найвище благо – благо, що полягає в досягненні всіх благ, до яких прагне людина; його досягнення – найважливіша мета людського життя.

Сенека (4 до н. е.-65), який за своїм філософським світоглядом був стоїком, у моральних листах до Луцилія висловлює твердження, що «благо неодмінно має приносити користь, а корисним може бути лише насущне» [5, с. 301].

Він підтримує думку, що благо є те, що згідно з природою та доповнює це визначення: «все, що благо, згідно з природою, але не все, що згідно з природою, є також і благо» [5 с. 304]. Далі Сенека задає питання: «А чому немає блага ні в дереві, ні у безсловесній тварині? Тому що немає розуму. Тому ж немає блага і у немовля: адже і у нього розум ще відсутній. Він прийде до блага, тільки коли увійде в розум. Є істоти нерозумні, є ще нерозумні, тобто володіють розумом, але недосконалим. Ні в одному з них немає блага: його приносить з собою розум» [5, с. 321]. «Що ж є твоє благо? Досконалий розум!» [5, с. 323]. Таким чином, Сенека ототожнює благо з розумом.

Античні мислителі звернули увагу на зв'язок бажань, прагнень людини з моральними нормами поведінки та вважали, що оскільки природа не в змозі задовольнити численні бажання людини,

треба обмежити потреби. Саме ними було висловлено думку про необхідності узгодження своїх бажань з потребами всього суспільства во ім'я процвітання загальнолюдських прагнень.

Остаточне зміщення та розширення поглядів на «благо» пов'язані з поширенням християнства. Виникає поняття всебічного блага, коли дійсним благом людини визнається як його власне благо, так і благо іншого. Розуміння Бога як Єдиного Блага поступово трансформується в визнання Його абсолютним благом.

Протягом XVI–XVII ст. під впливом революцій в Європі, здійснюється переворот і в громадській свідомості, внаслідок чого поняття «благо» набуває політичного та правового змісту.

Англійський філософ Томас Гоббс (1588–1679) наприклад, пов'язує благо з вченням про свободу волі [6, с. 574-611]. Вибір завжди схиляється в бік «найбільшого наданого нами блага». Блага при цьому бувають таких видів: «прекрасне» – це те, чого бажають самого по собі; «корисне» – то, чого бажають заради якого-небудь іншого предмета. Також Томас Гоббс виділяє такий вид блага, як «суспільне». Суть суспільного блага – забезпечення безпеки громадян, і саме прагнення людей до безпеки – основа державності. Разом з тим Томас Гоббс вважав, що абсолютного блага не існує, тому що сприйняття того чи іншого предмета як блага суб'єктивне: то, що для нас благо, для наших ворогів є злом [6, с. 583, 592, 606–611].

Розвиток політико-правового сенсу категорії «благо» через вчення про свободу волі здійснив Джон Локк (1632–1704). Він вважає моральним принципом людської діяльності прагнення до щастя, але в цьому прагненні людина не може користуватися повним правом вільно вирішувати, його свобода завжди повинна бути обмежена благом інших [7, с. 129].

Для економічної сфери також «виникає» свій вид благ – економічні або майнові. Завдяки введенню такого виду благ як «економічні» змінюється політико-правовий аспект «блага». Якщо без урахування економічної сфери держава пови-

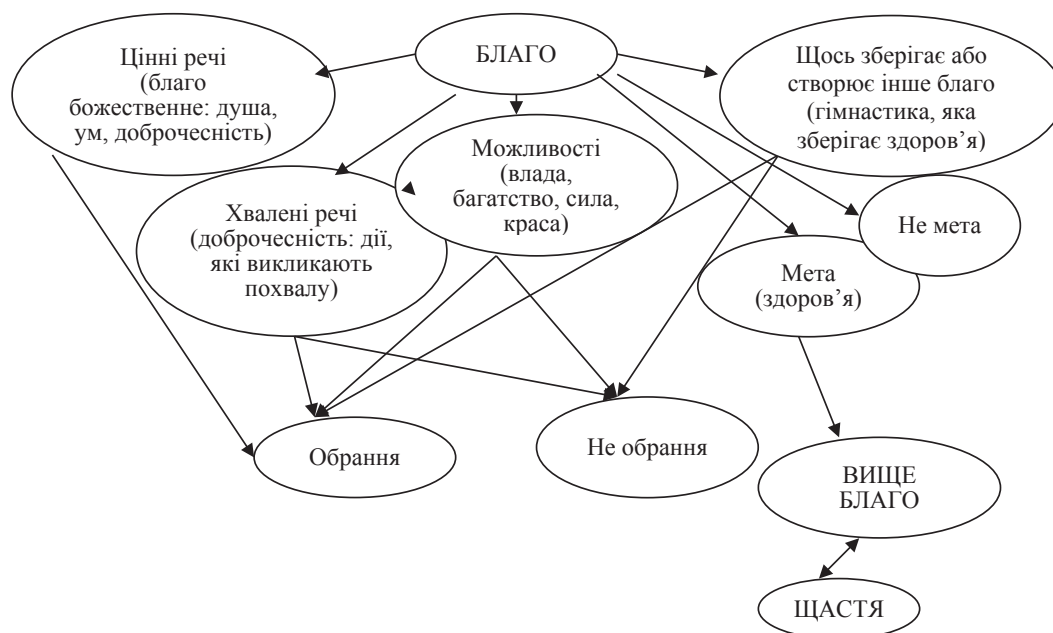


Рис. 1. Класифікація блага за Аристотелем

Джерело: складено автором за [4]

нна була створювати спільні та однакові умови для всіх громадян, то тепер виникає поняття суспільних класів, належність до яких, перш за все, визначається наявністю майнових благ. Отже, люди, що належать до різних класів, мають різні можливості в реалізації своїх прагнень.

Адам Сміт (1723–1790) у своїй праці «Дослідження про природу та причини багатства народів» окреслив групу благ, споживання яких пов'язане з функціонуванням суспільства в цілому. «Відповідно до системи природної свободи, государеві слід виконувати тільки три обов'язки вельми важливого значення...: по-перше, обов'язок захищати суспільство від насильств і вторгнення інших незалежних суспільств; по-друге, обов'язок захищати, в міру можливості, кожного члена суспільства від несправедливості та гноблення з боку інших його членів; по-третє, обов'язок створювати та утримувати певні установи, створення та зміст яких не може бути в інтересах окремих осіб або груп, тому що прибуток від них не зможе ніколи відшкодувати витрати окремій особі або невеликій групі, хоча і зможе найчастіше з надлишком відшкодувати їх великому суспільству» [8, с. 313, 320].

Наступна група благ формується за допомогою іншого механізму, коли кожен індивід, прагнучи домогтися своєї мети, також допомагає суспільству в цілому. «Оскільки кожна окрема людина намагається по можливості вжити свій капітал на підтримку вітчизняної промисловості і так направляти цю промисловість, щоб продукт мав найбільшу вартість, оскільки він обов'язково сприяє тому, щоб річний дохід суспільства був максимально великий. Зрозуміло, звичайно він не має на увазі сприяння суспільної користі та не усвідомлює, наскільки він сприяє їй. Направляючи промисловість таким чином, щоб її продукт мав максимальну вартість, він переслідує лише власну вигоду, причому в цьому випадку, як і в багатьох інших, він невидимою рукою направляється до мети, яка і не входила в його наміри. При цьому суспільство не завжди страждає від того, що дана мета не входила в його наміри, ніж тоді, коли, переслідуючи свої інтереси, він свідомо прагне служити їм» [8, с. 197]. Таким чином, Адама Сміта можна вважати першим, хто розділив економічні блага на два види – індивідуальні та суспільні.

Обґрунтування використання поняття «благо» в економічній сфері приведено в роботі австрійського економіста Карла Менгера (1840–1921) «Основи політичної економії». Він визначає благо як предмет, що задовольняє певну людську потребу в силу деяких своїх властивостей. «Ті предмети, які мають здатність бути поставленими у причинний зв'язок із задоволенням людських потреб, ми називаємо корисними речами; оскільки ж ми пізнаємо цей причинний зв'язок і водночас володіємо владою дійсно застосувати дані предмети до задоволення наших потреб, – ми називаємо їх благами» [9, с. 65], причому:

- 1) людині відома ця його здатність;
- 2) він може нею скористатися.

«Для того, щоб предмет став благом, або, іншими словами, для того, щоб він набув характеру блага, необхідно збіг таких чотирьох умов:

- 1) людської потреби;
- 2) властивостей предмета, що роблять його придатним бути поставленим у причинний зв'язок із задоволенням цієї потреби;

3) пізнання людиною цього причинного зв'язку;

4) можливості розпоряджатися предметом таким чином, щоб дійсно вживати його для задоволення цієї потреби.

Предмет лише тоді стає благом, коли збігаються ці чотири умови; але якщо відсутня хоча б одна з них, то предмет ніколи не може стати благом» [9, с. 66].

Автор особливо підкреслює суб'єктивний характер благ. Наприклад, людина може помилково приписувати предмету здатність задовольняти його потреби і тому визнавати його за благо (уявне благо).

Важливим моментом теорії К. Менгера та всієї Австрійської школи є поділ благ на блага першого порядку, які безпосередньо задовольняють людські потреби, і блага вищих порядків (другого, третього і т.д.), які служать для виробництва благ першого порядку і задовольняють людські потреби через них, тобто опосередковано. У спеціальному параграфі «Час – омана» К. Менгер підкреслює також, що процес перетворення благ вищого порядку під блага, що безпосередньо задовольняють людські потреби, вимагає часу і тому пов'язаний з невизначеністю, «невпевненістю щодо кількості та якості кінцевого продукту» [9, с. 84].

К. Менгер вводить поняття господарських (економічних) благ, потреба в яких перевищує доступну в даний період часу їх кількість. Саме в цьому випадку людина робить вибір між потребами, що підлягають задоволенню, і потребами, які вона вирішує залишити незадоволеними, а також найбільш доцільним способом використовує наявні у нього блага, тобто «економить». Крім того, з існування економічних благ К. Менгер виводить необхідність відносин розподілу та інституту власності.

Всі економічні блага мають цінність, яку К. Менгер визначає як «значення, що для нас мають конкретні блага або кількості благ внаслідок того, що у задоволенні своїх потреб ми усвідомлюємо залежність від наявності їх у нашому розпорядженні» або «внаслідок нашої свідомості, що задоволення наших потреб залежить від наявності їх у нашому розпорядженні» [9, с. 131]. Таким чином, цінність надає благам їх суб'єктивно усвідомлювана відносна рідкість. Отже, цінність має чисто суб'єктивний характер: «цінність – це судження, яке господарюючі люди мають про значення блага, що знаходиться в їх розпорядженні для підтримки їх життя та добробуту, і тому поза їх свідомістю вона не існує» [9, с. 132].

Неекономічні блага, за К. Менгером, не мають цінності, причому не тільки мінової, але і споживчої. Величина цієї суб'єктивної цінності визначається значенням, яке має для людини конкретний акт задоволення потреб, що в свою чергу, залежить від двох чинників: суб'єктивного, тобто, яке місце в ієрархії займає дана потреба та об'єктивного, скільки одиниць блага, що задовольняє цю потребу, в нас є [9, с. 141].

О. Бем-Баверк (1851–1914) визначає цінність блага через корисність і в подальшому, через зовнішні форми корисності цього блага. «У цьому сенсі я скажу щодо даного матеріального блага, що представляє для мене цінність, коли я констатую, моє матеріальне благополуччя знаходиться в тісній залежності від нього, що володіння ним означає для мене задоволення потреби, приносить мені задоволення, або позбавляє мене від страждання, яке я мав би випробувати, якби не мав

цього матеріального блага. Нижча форма ставлення до людського благополуччя – проста корисність» [10, с. 7].

Представник кембріджської економічної школи А. Маршалл (1842–1924) у своїй роботі «Принципи економічної науки» пропонував дещо іншу класифікацію благ, тісно пов'язуючи поняття «благо» з поняттям «багатство» [11, с. 96]. У цьому визначенні благо визначається через потребу, яка обмежується лише речами та предметами. Іноді благо розглядається як втілена корисність, якою можуть бути не тільки продукти праці.

Він вважає, що «багатство складається з бажаних речей, або благ. Будь-яке багатство складається з речей, які ми бажаємо мати, тобто з речей, які прямо або побічно задовольняють потреби людини; але не всі такі речі вважаються багатством. А. Маршалл розвиває свою думку щодо визначення поняття «благо»: «за відсутністю будь-якого короткого загальноживаного терміна, що охоплює всі бажані нами речі або речі, що задовольняють людські потреби, ми можемо використовувати для цієї мети термін «благо» [11, с. 96].

Блага поділяються на матеріальні, або особисті, та нематеріальні. Матеріальні блага складаються з корисних матеріальних речей, з усіх прав на володіння, використання матеріальних речей, або на вилучення з них вигоди, або на отримання від них вигоди в майбутньому.

Нематеріальні блага людини розпадаються на дві групи. Деякі блага є внутрішніми, інші – зовнішніми для індивідуума. Внутрішнє благо – це те, яке дане йому природою або яке він розвиває в собі з власної волі, на зразок мускульної сили, здоров'я, знань.

Все, що зовнішній світ являє для задоволення потреб людини, є для нього зовнішнім благом. До другої групи належать блага, які називаються зовнішніми, оскільки вони охоплюють відносини, добродійні одночасно і для одного, і для багатьох людей.

Маршалл поділяє блага на передавані та непередавані. До останніх треба віднести особисті

якості та здібності людини до дії й насолодам (тобто його внутрішні блага), а також ту частину його ділових зв'язків, яка залежить від особистої довіри до нього та яка не може бути передана у вигляді складового елемента його репутації; сюди ж відносяться сприятливі кліматичні умови, денне світло, повітря, цивільні привілеї та права, можливість використання суспільної власності.

Крім того, він розглядає дармові блага – які ніким не створюються і надаються природою без докладання зусиль людини. Земля в своєму первісному стані була просто даром природи.

Багатство людини слід розглядати як наявність у людини двох видів благ. До першого виду належать ті матеріальні блага, якими він володіє (в силу закону або звичаю) на правах приватної власності і, які тому можуть бути передані та обміняні. До другого виду відносяться ті нематеріальні блага, які належать людині, є для нього зовнішніми і прямо служать в якості засобів, що дозволяють йому купувати матеріальні блага.

Таке вживання терміна «багатство» знаходиться в повній відповідності з його вживанням в повсякденному житті; разом з тим він охоплює ті блага, які, відносяться до предмету економічної науки, і які тому можна назвати економічними благами. Прийнятий тут термін включає всі ті зовнішні для людини блага, які (I) належать йому і не належать до такої ж міри його сусідам, а отже, є безумовно його власними та які (II) безпосередньо можуть бути виміряні грошовою мірою, засобом, що виражає, з одного боку, зусилля і жертви, які були затребувані для того, щоб вони з'явилися на світ, й, з іншого боку, потреби, що задовольняються ними [11, с. 98].

Наведені вище визначення терміна «благо», хоча і не вичерпують всю палітру поглядів й думок, тим не менш, представляють досить повну класифікацію та опис поняття «благо».

Висновки. Таким чином, аналіз еволюції поглядів на категорію «благо» пов'язаний з поширенням

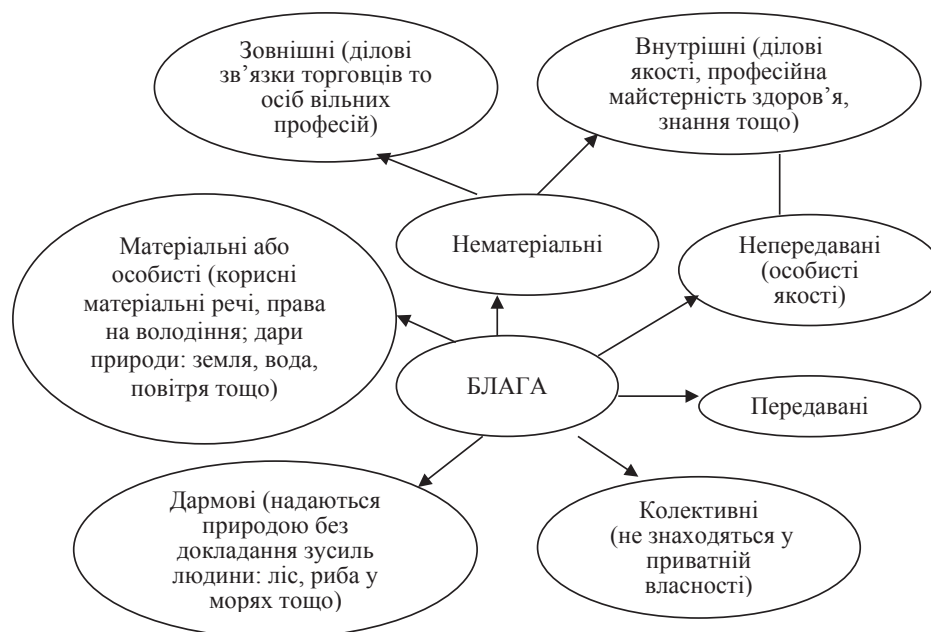


Рис. 2. Класифікація благ за Альфредом Маршаллом

Джерело: складено автором за [11]

християнства, впливом революцій в Європі, створенням нових соціально-економічних умов, розвитком європейської філософської думки, свідчить про розуміння блага, що характеризує сукупність найрізноманітніших матеріальних та духовних благ, послуг, необхідних для життя людини, задоволення його різноманітних потреб, розвитку їх творчих здібностей та духовно-морального вдосконалення особистості.

Список використаних джерел:

1. Борисов А. Большой экономический словарь / А. Борисов. – М. : Книжный мир, 2001. – 895 с.
2. Ксенофонт. Воспоминания о Сократе / Ксенофонт. – М., 1993. – 384 с.
3. Платон. Собрание сочинений : в 4 т. / Платон ; пер. с древнегреч. ; под общ. ред. А. Лосева, В. Асмуса, А. Тахо-Годи. – М. : Мысль, 1994. – Т. 3. – 654 с.
4. Аристотель. Сочинения : в 4 т. / Аристотель ; под ред. А. Доватур. – М. : Мысль, 1983. – Т. 4 – 830 с.
5. Сенека Луций Анней. Нравственные письма к Луцилию / Луций Анней Сенека. – М. : Наука, 1977. – 386 с.
6. Гоббс Т. Сочинения : в 2 т. / Т. Гоббс ; под ред. В. Соколова. – М. : Мысль, 1989. – Т. 1. – 622 с.
7. Локк Дж. Сочинения : в 3 т. / Дж. Локк. – М. : Мысль, 1985. – 560 с.
8. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит ; пер. с англ. ; предисл. В. Афанасьева. – М. : Эксмо, 2009. – 651 с.
9. Менгер К. Избранные работы / К. Менгер. – М. : Территория будущего, 2005. – 496 с.
10. Бем-Баверк О. Основы ценности хозяйственных благ / О. Бем-Баверк ; пер. с англ. – М. : Директмедиа Паблишинг, 2008. – Т. 2. – 194 с.
11. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – М. : Прогресс, 1993. – Т. 1. – 594 с.
12. Бондар Т. «Благо» як категорія утопічної свідомості: соціально-філософський аспект / Т. Бондар // Філософські обрії : науково-теоретичний часопис. – 2008. – № 19. – С. 45–57.
13. Філософський енциклопедичний словник / за ред. В Шинкарука. – Київ : Абрис, 2002. – 751 с.

Журавлева Ю. О.

Одесский национальный экономический университет

АНАЛИЗ ЭВОЛЮЦИИ ВЗГЛЯДОВ НА КАТЕГОРИЮ «БЛАГО»: ОТ ЭТИКО-ФИЛОСОФСКОГО ДО ЭКОНОМИЧЕСКОГО

Резюме

Исследована эволюция взглядов на категорию «благо». Проанализированы теоретические исследования относительно понимания блага. Выявлена взаимосвязь между трактовкой сущности блага и новыми политическими и социально-экономическими условиями, развитием европейской философской мысли.

Ключевые слова: благо, человеческие потребности, материальные блага, нематериальные блага, богатство.

Zhuravlova Y. O.

Odessa National Economic University

ANALYSIS OF THE EVOLUTION OF VIEWS ON THE CATEGORY OF “GOOD”: FROM ETHICAL-PHILOSOPHICAL TO THE ECONOMIC

Summary

The evolution of views on the category of “good” is researched. Theoretical researches concerning the understanding of benefits are analyzed. The interrelation between the interpretation of the nature of good and new political and socio-economic conditions, development of European philosophical thought is revealed.

Keywords: good, human needs, material goods, non-material goods, wealth.

УДК 330.3;338.22

Корчева В. І.
Крючкова Н. М.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ПРОГНОЗУВАННЯ ФІСКАЛЬНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

У статті розглянуто особливості методів прогнозування фіскальних індикаторів в умовах економічної невизначеності. Залежно від реагування державної бюджетно-податкової політики на фактор невизначеності описано основні моделі державної поведінки. Проаналізовано національні відмінності в прогнозуванні закордонних країн на різних етапах розвитку залежно від рівня невизначеності. Такі особливості закордонних країн порівняно з методами та специфікою прогнозування в Україні на сучасному етапі її розвитку. Це дало змогу надати відповідні рекомендації щодо вдосконалення прогнозування фіскальної ефективності в умовах економічної невизначеності для національної економіки.

Ключові слова: фіскальна невизначеність, прогнозування фіскальних індикаторів, бюджетне прогнозування, нестабільність, бюджетно-податкова політика.

Постановка проблеми. Удосконалення ефективності проведення фіскальної політики є однією з найголовніших проблем у сучасній економіці, оскільки це безпосередньо впливає на головну мету економіки як науки – підвищення добробуту населення. Якісне прогнозування майбутніх фіскальних індикаторів є запорукою ефективного планування розподілу бюджетних коштів та напрямів подальшого економічного розвитку країни. Проте точному та вірогідному прогнозуванню перешкоджають два основних фактори – помилковість самих методів прогнозування та наявність економічної невизначеності. Саме вплив останнього фактору досліджується у цій статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інформаційну базу дослідження представлено науковими працями закордонних та українських учених. Так, теоретичне поняття невизначеності вперше запропонував Дж. Кейнс [5]. Б. Оєрбах [6] запропонував власне визначення природи фіскальної невизначеності, її джерела та способи усунення шляхом зваженої економічної політики. В Україні національні особливості методів прогнозування фіскальних показників досліджував М. Крупка [2], О. Зварич [1], І. Лук'яненко [3] та Т. Михайлова [4] досліджували особливості прогнозування фіскальних індикаторів з урахуванням бюджетних ризиків.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проблема економічної та фіскальної невизначеності є мало досліджуваною, проте дуже актуальною, оскільки вона властива економіці кожної країни тією чи іншою мірою на різних проміжках часу. Саме тому сучасний стан економіки України визначає проблему вдосконалення прогнозування фіскальних показників однією з найважливіших на сьогодні.

Метою статті є вдосконалення прогнозування у фіскальній сфері України в умовах економічної невизначеності.

Викладення основного матеріалу дослідження. Прогнозування фіскальних показників в умовах невизначеності економічного розвитку є актуальною проблемою сьогодні, оскільки точність прогнозування є запорукою стабільного економічного зростання. Під фіскальною невизначеністю розуміється ситуація, коли існування факторів соціально-економічної невизначеності, розподіл ймовірності яких ми не можемо отримати повною мірою, впливають на фіскальні індикатори таким чином, що не можна говорити про точний та якісний їх прогноз, а це, у свою чергу, приводить

до бюджетних втрат. Таким чином, ми можемо стверджувати, що фіскальна невизначеність є більш спеціалізованою, ніж загальне кейнсіанське розуміння економічної невизначеності, та включає такі фактори, як законодавчу невизначеність та невизначеність державного бюджету.

Фіскальна невизначеність складається з двох основних елементів:

1) законодавчої, яка охоплює часті зміни, доповнення, реформи у фіскальній сфері;

2) бюджетної, яка є зображенням розриву між фактичними та прогнозованими бюджетними доходами та видатками.

Так, якщо законодавча невизначеність диктується факторами, розподіл ймовірності яких отримати неможливо (наприклад, вона суттєво збільшилась під час фінансово-економічної кризи в 2008–2009 рр., під час прийняття Податкового кодексу України та згодом через революцію та воєнні дії на сході країни), то бюджетна невизначеність може зростати через недосконалість бюджетного прогнозування. Іншими словами, вдосконалення методів прогнозування та планування зменшує фіскальну невизначеність через те, що зменшується відхилення між обсягами запланованих та фактичних бюджетних витрат та доходів.

Одним із методів, що враховує вплив різноманітних макроекономічних факторів та бюджетних ризиків, отримав назву моделювання впливу факторів. Він дає змогу оцінювати прогнози, відокремлюючись від впливу незалежної змінної на залежні змінні в межах одного рівняння. При цьому модель головних компонент передбачає розрахунок окремої похідної змінної залежно від поведінки залежної змінної за допомогою оцінених коефіцієнтів головних компонент. Така методика може застосовуватись під час прогнозування фіскальних даних з урахуванням макроекономічних політичних змінних: державні витрати бюджету, зовнішній борг, бюджетний дефіцит тощо.

Іншим методом, що дає змогу розробляти прогнози у разі фіскальної невизначеності є метод експлікативних моделей. Такі моделі можуть бути як одне рівняння, так і система рівнянь, у межах яких кількісно описуються та оцінюються взаємозв'язки між прогнозованими змінними та факторами, що їх формують. Однією зі складників експлікативних моделей є Уортинські моделі [1, с. 74], які являють собою серію моделей, що постійно доповнюються та оновлюються на нові економічні реалії. Такий різновид моделей існує

на базі методу найменших квадратів та поквартальної статистичної інформації. Уортинські моделі є дуже важливими в побудові прогнозів в умовах невизначеності, оскільки вони дають можливість отримувати багатоваріантні прогнози та мають можливість враховувати різноманітні гіпотези у своїх межах.

Крім формалізованих методів прогнозування фіскальних величин, в економіці використовуються також інтуїтивні методи, до яких можна віднести метод індивідуальних та колективних експертних оцінок. Найпоширенішими варіантами індивідуальних експертних оцінок є побудова сценаріїв та генерація ідей. До другої групи можна віднести метод мозкової атаки, анкетування та методи комісії.

На жаль, наявні моделі не можуть гарантувати точні прогнози фіскальних показників в умовах невизначеності, оскільки більшість факторів фіскальної невизначеності не можуть оцінюватись та прогнозуватись кількісно. Крім того, самі параметри експлікативних моделей не впливають на прогнозовані змінні через те, що дуже важко отримати точну форму зв'язку між прогнозованими змінними та факторами. Хоча і розглянуті моделі не можуть забезпечити точну оцінку майбутнього, ми можемо говорити про вдосконалення якості прогнозів через розроблення кількох альтернативних варіантів та через часткові прогнози.

Звичайно, дуже складно говорити про якісні прогнозні дані в довгостроковій перспективі, коли діють такі фактори фіскальної невизначеності, як зміна темпів зростання продуктивності праці, зміна демографічної ситуації, екологічні чи соціальні катаклізми, проте в короткостроковому періоді основним джерелом фіскальної невизначеності є зміни в бізнес-циклах, що дає змогу передбачити коливання у фіскальних показниках.

Одним із варіантів зменшення негативних ефектів невизначеності економічного розвитку для фіскальних показників країни є проведення стрес-тестування. Бюджетні ризики є також і фінансовими, тому такий метод актуально використовувати не лише в банківській сфері, як це робиться зазвичай, а й у бюджеті країни. Такі тестування базуються на ситуаційному моделюванні. Ймовірними ситуаціями при цьому можуть бути падіння доходів населення більш ніж на 10 в.п., девальвація національної валюти, збільшення індексу цін понад 10%, зростання цін на енергоносії, зростання обсягу державного боргу тощо. Ситуаційні стрес-тести дають можливість перевірити здатність держави профінансувати основні видатки бюджету та забезпечити стабільний економічний ріст в умовах невизначеності економічного розвитку, спираючись на декілька альтернативних варіантів розвитку подій. На жаль, в Україні стрес-тестування не використовується для визначення стійкості бюджету в різноманітних економічних умовах, проте високий рівень невизначеності країни робить цей метод край важливим для зменшення майбутніх фіскальних ризиків.

Проблема прогнозування в умовах невизначеності стоїть так гостро, що деякі економісти приймають позицію державного ігнорування фактора невизначеності. Так, наприклад, В. Брейнард [7] поясняє, що політики повинні діяти обережно, мінімізуючи соціальні втрати. При цьому найбільшої шкоди, на його думку, завдає «перегрів» економіки, тому фіскальна політика повинна бути спрямована на приборкання інфляції більше, ніж на досягнення повної зайнятості. А сам фактор економічної невизначеності, по суті, є непередбачуваним, тому інструменти фіскальної політики під час прогнозування майбутньої діяльності повинні обиратись так само, як і під час повної визначеності.

На практиці виявилось, що всі наявні моделі прогнозування фіскальних індикаторів не передбачали навіть розвитку фінансово-економічної кризи 2008 р. П. Кругман зазначив, що основним недоліком таких моделей стало «ідеалізоване бачення економіки, в якій все раціонально взаємодіяло на досконалих ринках» [1, с. 76]. На думку Р. Грінберг, чим більше розвивається економічна теорія, тим більше нелогічності, тим самим і невизначеності притаманно для наших знань про навколишнє середовище [1, с. 76–77]. Це зумовлює те, що для країн з підвищеним рівнем невизначеності, до яких відноситься й Україна, актуальним є побудова лише короткострокових прогнозів.

Прогнозування в умовах невизначеності у різних країнах є національною особливістю. Так, досить розповсюдженим серед країн світу є складання надзвичайного бюджету. Такий бюджет складається у разі введення надзвичайного стану в країні (війни, стихійних лих, революцій тощо) та може додаватись до звичайного бюджету або замінювати його повністю. Особливістю таких бюджетів є також і те, що їх витрати покриваються за допомогою внутрішніх позик та кредитів.

Австралія використовує метод приросту до бюджетного прогнозування, а відповідальними за розробку фіскальних прогнозів назначає лінійні міністерства. При цьому самі фіскальні прогнози будуються на чотирирічну перспективу, а їх коригування залежно від соціально-економічних та політичних змін здійснюється чотири–п'ять разів на рік. Самим процесом фіскального прогнозування займаються відповідальні міністерства та відомства.

Також характерним для цієї країни є прогнозування державних видатків за програмами, виконання яких закріплюється за міністерствами й відомствами та які мають зображати певні напрями бюджетної політики. Тобто існує дуже тісний зв'язок між процесами планування та прогнозування: перше спирається на друге, а саме прогнозування є процесом не стратегічним, а об'єктивним та враховує всі можливі фіскальні ризики.

Країни Євросоюзу в процесі складання прогнозів бюджетів своїх країн зважають на оцінку

Таблиця 1

**Особливості бюджетного прогнозування в закордонних країнах
в умовах низького рівня невизначеності**

Країни	Рівень невизначеності	Особливості бюджетного прогнозування
Австралія	Низький	Використовує метод приросту витрат та сценарний метод; коригування прогнозів здійснюється чотири–п'ять раз на рік з огляду на фіскальні ризики. Планування базується на прогнозуванні, а не навпаки

Джерело: побудовано авторами

доходів та витрат на кілька років уперед після поточного року. Крім того, країни – учасниці ЄС у своїх прогностичних розробках повинні враховувати Маастрихтський договір та «Пакт стабільності та розвитку», який включає певні фінансові параметри. Так, бюджетний дефіцит країн-учасниць не повинен перевищувати 3% ВВП, а загальний державний борг – 60% ВВП. Найбільшого успіху в такому довгостроковому плануванні досягли Німеччина та Франція. Проте якщо в Німеччині прогностичні оцінки здійснюють сторонні експертні організації, то у Франції цим процесом займається Міністерство фінансів. У Німеччини прогнозування фінансових показників в умовах невизначеності являє собою, по-перше, прогнозування що базується на певних стандартах бюджетування, обліку та звітності, а по-друге, макроекономічні припущення. При цьому офіційного пояснення залежності між такими припущеннями, податково-бюджетним прогнозом та його виконанням немає. У Франції під час побудови фінансових прогнозів використовуються стратегічні плани розвитку.

У США прогностичними розробками фінансових показників займаються державні підрозділи, комерційні прогностичні фірми та дослідницькі організації. Методи США виділяються своєю масштабістю: прогностичні оцінки складаються не лише для національної економіки, а й для світової економіки, економіки груп країн окремих штатів, округів, графств, міських районів, окремих фірм та товарних ринків. Разом із фінансовими показниками розробляються такі прогнози, як забезпеченість енергоресурсами та робочою силою. Такі показники допомагають вирахувати вплив різних факторів у майбутньому на фінансовий клімат у країні та таким чином зменшити рівень невизначеності майбутнього.

У Канаді здійснюється система управління витратами, що покращує фінансову дисципліну та допомагає уряду досягати цілей фінансової політики. Казначейська рада країни визначає середньострокові цілі фінансової політики, а також міністерські ліміти витрат у довгостроковій перспективі. У межах цих лімітів міністерства мають

можливість розробляти довгострокові бізнес-плани.

Уряд Японії фінансове прогнозування здійснює на основі п'ятирічних індикативних планів з метою виконання стратегічних цілей. Отже, можна говорити, що уряд Японії дотримується позиції ігнорування проблеми невизначеності та діє незалежно від майбутніх ризиків. Південна Корея також використовує у своїй методології середньо- та довгострокові плани з жорсткою системою контролю та економічного відбору найсильніших учасників ринку [8]. Проте разом із планами країна також використовує метод експертних оцінок для створення прогнозів фінансових показників в умовах невизначеності.

Як і Японія, Індія та Китай також використовують у своїх прогнозах систему планування, яка складається з директивної державної та індикативної – для приватного сектора. Така система спрямована на виконання стратегічних планів та виведення країни у ряди постіндустріальних та не враховує фактор невизначеності у своїх прогнозах.

У процесі розробки фінансових прогнозів в Росії використовуються три основних методи:

- експертних оцінок, який враховує зміни поточної ситуації, але також є суб'єктивним;
- сценарний метод, що складається з песимістичного та оптимістичного сценаріїв;
- метод екстраполяції, що являє собою перенесення факторів впливу з минулого на поточну та майбутню ситуацію з певним коригуванням.

Хоча й обрана методика повинна зменшувати втрати від майбутньої невизначеності, прогностичні фінансові показники у Росії не втілюються у життя та часто характеризуються нереалістичністю розрахунків.

Деякі специфічні відмінності в побудові прогнозів фінансових показників мають Арабські країни. Це пояснюється особливостями національних економік та підвищеним рівнем невизначеності. Так, до бюджету Ірану входять, по-перше, офіційний державний бюджет, який складається Кабінетом Міністрів Ірану, по-друге, нафтовий фонд, який може виділяти гроші на термінові та спеціальні проекти. При цьому бюджет нафтового

Таблиця 2

Особливості бюджетного прогнозування у закордонних країнах в умовах середнього рівня невизначеності

Країни	Рівень невизначеності	Особливості бюджетного прогнозування
США, Канада, країни ЄС (крім Греції та Іспанії), Південна Корея, Аргентина, Чилі, Мексика, ОАЕ	Середній	Використання нормативів з фінансовими параметрами, макроекономічних припущень, стратегічних планів розвитку, оцінення прогнозних показників здійснюється за допомогою широкої бази джерел (як приватними експертними підприємствами, так і державними установами). Оцінюються прогностичні показники всіх факторів впливу на доходи та видатки держави

Джерело: побудовано авторами

Таблиця 3

Особливості прогнозування фінансових індикаторів у закордонних країнах в умовах високого рівня невизначеності

Країни	Рівень невизначеності	Особливості бюджетного прогнозування
ЮАР, Китай, Японія, Греція, Іспанія, Перу, Колумбія, Індія, Росія, Бразилія, країни пострадянського простору	Високий	Використання індикативних планів та стратегічного прогнозування у середньостроковій перспективі. Широко використовується метод експертних оцінок. У процесі побудови прогнозів застосовуються певні фінансові нормативи, обмеження державних витрат, можливість переводити бюджетні кошти з одних цільових програм на інші, можливість автоматичного підвищення податків, активне використання цільових фондів. Прогнози характеризуються неточністю, а їх метою є побудова стратегії розвитку країни, а не спроба якнайточніше передбачити можливі ризики для економіки

Джерело: побудовано авторами

фонду не є прозорим, лише іноді деякі дані про нього публікуються через звіти та слухання.

В Ірані та Іраку немає спеціального надзвичайного бюджету. Арабські країни у своїх прогнозуваннях спираються на офіційний державний бюджет. Проблема невизначеності для таких країн є тим вищою, чим вище є рівень тіньового сектора та ризику посилення конфліктів з їх економічними та політичними санкціями. В Афганістані розробляються трирічні прогнозні плани міністерствами, а сам процес є схожим до прийняття бюджету в Україні. Суттєві відмінності є лише у структурі запланованого бюджету, більшість коштів якого спрямовані на оборону та відновлення інфраструктури країни. На жаль, закритість Арабських країн обмежує можливості отримання інформації щодо деталей методів прогнозування фіскальних даних у цих країнах та основних інструментів, що використовуються.

Дуже цікавим для дослідження є досвід країн Латинської Америки. У процесі розробки прогнозів у фіскальній сфері всі країни, крім Колумбії, спираються на нормативи щодо обмеження дефіциту (або профіциту) державного бюджету та обсягу боргу. Крім того, Аргентина, Болівія та Уругвай мають встановлені обмеження номінальних видатків бюджету, а Колумбія, Еквадор та Перу – реальних. Проте слід зазначити, що деякі із зазначених фіскальних правил можуть бути скасовані: наприклад, постанова щодо обмеження державного боргу може бути нереалізована в Бразилії, а щодо граничних видатків – у Венесуелі та Колумбії. Для побудови фіскальних прогнозів країни використовують оцінку середньострокових видатків, які входять до складу планування майбутніх державних витрат. Така методологія дасть змогу зменшити невизначеність щодо майбутнього фінансування та політичної спрямованості та зосередитись на довгострокових політичних пріоритетах. Середньострокові видатки охоплюють центральні державні видатки, а також іншу інформацію, яка буде впливати на майбутні витрати. Наразі така методологія використовується у 7 країнах: Аргентині, Бразилії, Чилі, Перу, Гватемалі, Уругваї та Венесуелі.

У більшості країн Латинської Америки для зниження негативного впливу економічної невизначеності у фіскальній політиці застосовуються спеціальні заходи. Наприклад, у Коста-Риці, Гватемалі, Мексиці та Венесуелі використовують автоматичне зниження державних витрат у разі погіршення економічних умов. Такі зміни можуть вноситись в бюджет у середині року: в Бразилії такі заходи базуються на Законі Бразилії «Про фінансову відповідальність держави», у Коста-Риці – на Законі Коста-Ріки «Про надзвичайний бюджет» [9]. У Парагваї існують заходи щодо автоматичного підвищення ставок податків і разі несприятливих економічних умовах. Також у деяких країнах Латинської Америки передбачено

у разі непрогнозованих економічних змін переводити бюджетні кошти з одних цільових програм на інші, проте лише у Венесуелі такі дії можна здійснювати без обмежень.

У країнах пострадянського простору, в тому числі й в Україні, прогнозування фіскальних показників в умовах невизначеності економічного розвитку будується на використанні двох основних підходів – постатейного та нормативно-цільового. Постатейний, або традиційний, метод передбачає прогнозування видатків держави а короткостроковому періоді (на один рік). При цьому особливу увагу приділяють поточним видаткам та адміністративним потребам, що, як правило, обмежені певними нормами та нормативами. Нормативно-цільовий метод прогнозування базується на стратегічному плануванні розподілення державних коштів та вирішенні конкретних національних соціально-економічних проблем.

Таким чином, можна простежити взаємозв'язок між рівнем економічної невизначеності країни та її особливістю в прогнозуванні фіскальних показників. Очевидно, що чим вищим є рівень економічної невизначеності, тим менше установ беруть участь у складанні прогнозів та планів фіскального розвитку, тим вужчою є база прогнозування та гнучкою – фіскальна політика.

Водночас самі прогнози є нереалістичними, неточними, а рух бюджетних коштів часто є непрозорим. Така свобода фіскальної політики залежно від змін соціально-економічних обставин у країнах з високим рівнем невизначеності зазвичай замість стабілізаційної ролі приводить до зловживань та посилення фіскальної невизначеності. Високий обсяг тіньового сектора та складнощі у вірогідності статистичної інформації не дають змогу розробляти реалістичні прогнози, а відсутність розробок щодо прогнозування факторів впливу на майбутні фіскальні показники – врахувати всі ризики для фіскальної стійкості країни.

Для зменшення рівня фіскальної невизначеності країнам може бути рекомендовано складання надзвичайного бюджету (через те, що майже всі обрані країни мають воєнні конфлікти на своїй території) з прозорими статистичними даними про рух бюджетних коштів. Зменшенню рівня фіскальної невизначеності буде також сприяти використанню методу експертних оцінок, проведення публічних дебатів щодо можливих соціально-економічних ризиків, проведення заходів для зменшення обсягу тіньової економіки. Важливим методом також є побудова сценаріїв та опис майбутніх подій у вигляді ймовірних діапазонів. Тому, крім перерахованих вище рекомендацій, можна порадити складання довгострокових стратегічних планів розвитку з додержанням певних фіскальних нормативів, а також прогнозування майбутніх факторів (соціально-економічних, демографічних, енергетичних, екологічних), що можуть впливати на фіскальні показники розви-

Таблиця 4

Особливості бюджетного прогнозування у зарубіжних країнах в умовах дуже високого рівня невизначеності

Країни	Рівень невизначеності	Особливості бюджетного прогнозування
Афганістан, Сирія, Іран, Ірак, Пакистан, Україна, країни центральної та західної Африки, ряд острівних країн	Дуже високий	Для країн – експортерів нафти наявність нафтових фондів як додаткове джерело стабілізації; прогнози складаються лише для бюджету, а не для всіх факторів, що можуть вплинути на обсяг та структуру витрат та доходів бюджету. Не залучені спеціалізовані прогнозні фірми. Прогнози, як правило, нереалістичні

Джерело: побудовано авторами

тку країни. У разі відсутності можливості до самостійного прогнозування такого широкого спектра факторів та їх впливу на майбутній фінансовий клімат може застосовуватись допомога більш розвинених країн.

Короткострокове та середньострокове прогнозування у фінансовій сфері в Україні регулюється Бюджетним кодексом України, Законом України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» та постановою Кабінету Міністрів України «Про розроблення прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку та складання проекту державного бюджету». Бюджетні середньострокові прогнози здійснюються не лише на державному, а й на місцевому рівні та спираються на індикативні прогнозні показники.

Висока економічна невизначеність, що присутня для України у нинішніх умовах розвитку, робить неефективними економетричний та експертний методи прогнозування. Це зумовлює актуальність використання комбінованих методів, що об'єднують метод прогнозування на основі часових рядів та економетричні методи. Метод прогнозування на основі часових рядів являє собою прогнозування бюджетних показників з урахуванням їх динаміки за минулий період.

Збільшенню фінансової невизначеності в Україні та є перешкодою якісного прогнозування та планування наступні проблеми:

По-перше, невідповідність бюджетного планування загальнодержавному плануванню. У країні звичайними є ситуації, коли соціально-економічні плани держави можуть прийматись без

урахування бюджетних можливостей, а бюджетне планування не базується на соціально-економічній програмі. Згідно з даними Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України, досить часто фіксуються випадки затвердження державних програм без узгодження їх фінансування. Така невідповідність планування та прогнозування перешкоджає покращенню ефективності фінансової політики та лише посилює ситуацію фінансової невизначеності.

По-друге, невідповідність бюджетного прогнозування та планування на різних рівнях державного управління приводить до таких ситуацій: у короткостроковому періоді не планування підпорядковано об'єктивному прогнозуванню, а навпаки. Таким чином, для виконання плану в країні може затверджуватись надмірно оптимістичний прогноз, як можна було спостерігати в кризовий 2009 р. У середньостроковому та довгостроковому періодах прогнозування є нереалістичним та не має практичної цінності.

Висновки. Отже, проблема підвищення ефективності фінансової політики в Україні в умовах невизначеності пов'язана з оцінкою фінансових ризиків та їх можливих наслідків. На цей момент у країні відсутній системний підхід до бюджетного прогнозування, що посилює фінансову невизначеність та знижує ефективність заходів бюджетно-податкової політики. Актуально також залишається проблема вибору методів побудови бюджетних прогнозів в умовах економічної невизначеності. Такі особливості зробили край важливим оцінку фінансових ризиків, їх впливу на бюджет та індекс фінансової невизначеності країни.

Список використаних джерел:

1. Зварич О. Податкові надходження: методологія прогнозування : [монографія] / О. Зварич. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2013. – 444 с.
2. Крупка М. Програмно-цільовий метод бюджетування в Україні / М. Крупка // Вісник Львів УН-ТУ. – 2009. – № 41(477). – С. 16–34.
3. Лук'яненко І. Системне моделювання показників бюджетної системи України: принципи та інструменти : [монографія] / І. Лук'яненко. – К.: Києво-Могилянська Академія, 2004. – 584 с.
4. Михайлова Т. Математичне моделювання обсягів податкових надходжень з урахуванням ризику / Т. Михайлова // Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту. – 2007. – Вип. 19. – С. 113–117.
5. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. Кейнс ; пер. с англ. – М., 1978. – 321 с.
6. Auerbach A. Fiscal Uncertainty and How to Deal with It / A. Auerbach // Hutchins Center on Fiscal & Monetary Policy at Brookings. – 2014. – № 6. – 29 p.
7. Brainard W. Uncertainty and the effectiveness of policy / W. Brainard // American Economic Review. – 1967. – № 57. – P. 411–425.
8. Performance Budgeting in OECD countries. – Paris : OECD, 2014.
9. Budgeting in Latin America: Results of 2006 OECD Survey. – 2007. – Vol. 7. – 38 p.

Корчевая В. И.
Крючкова Н. М.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИСКАЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Резюме

В статье рассмотрены особенности методов прогнозирования фискальных индикаторов в условиях экономической неопределенности. В зависимости от реагирования государственной бюджетно-налоговой политики на фактор неопределенности описаны основные модели государственного поведения. Проанализированы национальные особенности в прогнозировании зарубежных стран на разных этапах развития в зависимости от степени неопределенности. Изучена специфика прогнозирования фискальных показателей в Украине на современном этапе ее развития. Это позволило предоставить рекомендации по усовершенствованию прогнозирования фискальной эффективности в условиях экономической неопределенности национальной экономики.

Ключевые слова: фискальная неопределенность, прогнозирование фискальных индикаторов, бюджетное прогнозирование, нестабильность, бюджетно-налоговая политика.

Korcheva V. I.
Kriuchkova N. M.
Odessa I. I. Mechnikov National University

FISCAL EFFICIENCY FORECASTING UNDER UNCERTAINTY OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Summary

The article discusses the features of forecasting methods of the fiscal indicators under economic uncertainty. Depending on the response of the state fiscal policy to the uncertainty there were described basic models of state behaviour. Analyzed different foreign countries' national characteristics in the prediction at different stages of economic development, depending on the degree of uncertainty. Studied the specificity of prediction of fiscal indicators in Ukraine at the present development stage. This allowed providing of recommendations for improving the effectiveness of fiscal forecasting in the context of economic uncertainty.

Keywords: fiscal uncertainty, forecasting of fiscal indicators, budget forecasting, instability, fiscal policy.

УДК 330.1:330.837

Шедяков В. Е.

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ СКВОЗЬ ПРИЗМУ СОЗДАНИЯ УМНОЙ ЭКОНОМИКИ

Освещены итоги изучения трансформаций управления, требующихся для обеспечения соответствия регулятивного механизма социально-экономическим изменениям. Особое внимание уделено рассмотрению тенденций усиления постсовременной модернизации культуры (в частности, управленческой) и становления «умного общества». Дополнительно акцентируется информационно-аналитическая составляющая достижения и реализации конкурентоспособности.

Ключевые слова: управление, стимулирование, умное общество, постсовременность.

Постановка проблемы. Усиление процессов формирования т.н. «умной экономики» настолько противоречиво, что позволяет учёным характеризовать их в диапазоне от безусловного блага до потенциальной «раковой опухоли». В любом случае, они оказываются весьма созвучны «обществу риска» и требуют адекватных «постмодерной культуре» технологий управления. Причём характер изменений настолько радикален, что не позволяет их игнорировать [1–5].

Анализ последних исследований и публикаций. Методологическая база статьи включает, во-первых, исследовательскую традицию рассмотрения процессов управления и смежных вопросов (организация, механизмы хозяйствования и регулирования, принятие решений, стимулирование и т.п.) А. Богдановым, М. и Н. Бунге, А. Венделиным, Г. Ганттом, А. Гастевым, Д. Гвишиани, В. Глушковым, В. Голиковым, П. Друкером, Г. Жебитом, П. Керженцевым, Ф. Кожуриным, В. Косолаповым, А. Кредисовым, П. Лебедевым, П. Магдановым, Д. Макгрегором, Ю. Осиповым, Р. Оуэном, А. Покрытаном, И. Поповой, А. Пригожиным, А. Расселом, А. Румянцевым, Г. Слезингером, Е. Старосьцяком, Л. Суворовым, Ф.Тейлором, В. Терещенко, Ю. Тихомировым, Ж. Тощенко, А. Тюрго, А. и М. Уилсонами, Б. Украинцевым, А. Файодем, Г. Фордом, Ф. Хайеком, Г. Хакемом, Ф. Херцбергом; во-вторых, характеристику эффективности жизнедеятельности (при учёте номенклатурно-терминологических особенностей её соотношения с эффективностью производства и взаиморезонирующими аспектами содержания и форм процессов, производительности силы и производительности, эффекта и результата, результативности, интенсивности, экстенсивности и проч. в высококонкурентной среде) А. Бузгалиным, Л. Гатовским, Б. Злобиным, Р. Ивановой, В. Камаевым, В. Каманкиным, А. Колгановым,

Л. Крыловым, С. Малининым, А. Милюковым, К. Марксом, В. Медведевым, В. Мишиным, В. Новожиловым, А. Ноткиным, В. Павловым, Ю. Палкиным, Ю. Пахомовым, И. Ройзманом, В. Сенчаловым, М. Солодковым, И. Столяровым, С. Струмилиным, Л. Тыкоцким, Р. Уотерменом, А. Чайновым, В. Черковцом, В. Феодоритовым, Т. Хачатуровым, П. Хромовым; в-третьих, особенностей постмодерной управленческой культуры в контексте создания «многоэтажной», «многоярусной» экономики, особенно отличительных характеристик управления в кризисных условиях и при неизбежности высокого уровня неопределённости Ш. Айзенштадтом, А. Ахиезером, З. Бауманом, У. Беком, Л. Беляевой, И. Валлерстайном, Э. Гидденсом, А. Горцем, Дж. Гэлбрейтом, В. Дрожжиновым, Р. Инглегартон, Н. Козловой, Дж. Куртом, Н. Лапиным, Ж.-Ф. Лиотаром, В. Мартьяновым, С. Матвеевой, Р. Парком, Н. Поляковой, Т. Сакайей, Ф. Тённисом, А. Уткиным, В. Федотовой, П. Фейерабендом, А. Этциони.

Выделение нерешённых ранее частей общей проблемы. Научно-теоретическое отражение происходящих и вероятных изменений – неотъемлемое условие соответствие «текущей реальности» хозяйственной среды. Таким образом, актуализируется задача исследования совокупности трансформаций организационно-управленческих отношений адекватно происходящим тенденциям формирования т.н. «умной экономики» и роста её структурирующего значения.

Цель статьи заключается в характеристике определяющих элементов постсовременного этапа исторических трансформаций управления с выявлением его специфических свойств, позволяющих обеспечивать конкурентоспособность при усилении черт «умного общества».

Изложение основного материала исследования. Хрестоматийное уподобление организации анато-

Korcheva V. I.
Kriuchkova N. M.
Odessa I. I. Mechnikov National University

FISCAL EFFICIENCY FORECASTING UNDER UNCERTAINTY OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Summary

The article discusses the features of forecasting methods of the fiscal indicators under economic uncertainty. Depending on the response of the state fiscal policy to the uncertainty there were described basic models of state behaviour. Analyzed different foreign countries' national characteristics in the prediction at different stages of economic development, depending on the degree of uncertainty. Studied the specificity of prediction of fiscal indicators in Ukraine at the present development stage. This allowed providing of recommendations for improving the effectiveness of fiscal forecasting in the context of economic uncertainty.

Keywords: fiscal uncertainty, forecasting of fiscal indicators, budget forecasting, instability, fiscal policy.

УДК 330.1:330.837

Шедяков В. Е.

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ СКВОЗЬ ПРИЗМУ СОЗДАНИЯ УМНОЙ ЭКОНОМИКИ

Освещены итоги изучения трансформаций управления, требующихся для обеспечения соответствия регулятивного механизма социально-экономическим изменениям. Особое внимание уделено рассмотрению тенденций усиления постсовременной модернизации культуры (в частности, управленческой) и становления «умного общества». Дополнительно акцентируется информационно-аналитическая составляющая достижения и реализации конкурентоспособности.

Ключевые слова: управление, стимулирование, умное общество, постсовременность.

Постановка проблемы. Усиление процессов формирования т.н. «умной экономики» настолько противоречиво, что позволяет учёным характеризовать их в диапазоне от безусловного блага до потенциальной «раковой опухоли». В любом случае, они оказываются весьма созвучны «обществу риска» и требуют адекватных «постмодерной культуре» технологий управления. Причём характер изменений настолько радикален, что не позволяет их игнорировать [1–5].

Анализ последних исследований и публикаций. Методологическая база статьи включает, во-первых, исследовательскую традицию рассмотрения процессов управления и смежных вопросов (организация, механизмы хозяйствования и регулирования, принятие решений, стимулирование и т.п.) А. Богдановым, М. и Н. Бунге, А. Венделиным, Г. Ганттом, А. Гастевым, Д. Гвишиани, В. Глушковым, В. Голиковым, П. Друкером, Г. Жебитом, П. Керженцевым, Ф. Кожуриным, В. Косолаповым, А. Кредисовым, П. Лебедевым, П. Магдановым, Д. Макгрегором, Ю. Осиповым, Р. Оуэном, А. Покрытаном, И. Поповой, А. Пригожиным, А. Расселом, А. Румянцевым, Г. Слезингером, Е. Старосьцяком, Л. Суворовым, Ф.Тейлором, В. Терещенко, Ю. Тихомировым, Ж. Тощенко, А. Тюрго, А. и М. Уилсонами, Б. Украинцевым, А. Файодем, Г. Фордом, Ф. Хайеком, Г. Хакемом, Ф. Херцбергом; во-вторых, характеристику эффективности жизнедеятельности (при учёте номенклатурно-терминологических особенностей её соотношения с эффективностью производства и взаиморезонирующими аспектами содержания и форм процессов, производительности силы и производительности, эффекта и результата, результативности, интенсивности, экстенсивности и проч. в высококонкурентной среде) А. Бузгалиным, Л. Гатовским, Б. Злобиным, Р. Ивановой, В. Камаевым, В. Каманкиным, А. Колгановым,

Л. Крыловым, С. Малининым, А. Милюковым, К. Марксом, В. Медведевым, В. Мишиным, В. Новожиловым, А. Ноткиным, В. Павловым, Ю. Палкиным, Ю. Пахомовым, И. Ройзманом, В. Сенчаловым, М. Солодковым, И. Столяровым, С. Струмилиным, Л. Тыкоцким, Р. Уотерменом, А. Чайновым, В. Черковцом, В. Феодоритовым, Т. Хачатуровым, П. Хромовым; в-третьих, особенностей постмодерной управленческой культуры в контексте создания «многоэтажной», «многоярусной» экономики, особенно отличительных характеристик управления в кризисных условиях и при неизбежности высокого уровня неопределённости Ш. Айзенштадтом, А. Ахиезером, З. Бауманом, У. Беком, Л. Беляевой, И. Валлерстайном, Э. Гидденсом, А. Горцем, Дж. Гэлбрейтом, В. Дрожжиновым, Р. Инглегартон, Н. Козловой, Дж. Куртом, Н. Лапиным, Ж.-Ф. Лиотаром, В. Мартьяновым, С. Матвеевой, Р. Парком, Н. Поляковой, Т. Сакайей, Ф. Тённисом, А. Уткиным, В. Федотовой, П. Фейерабендом, А. Этциони.

Выделение нерешённых ранее частей общей проблемы. Научно-теоретическое отражение происходящих и вероятных изменений – неотъемлемое условие соответствие «текущей реальности» хозяйственной среды. Таким образом, актуализируется задача исследования совокупности трансформаций организационно-управленческих отношений адекватно происходящим тенденциям формирования т.н. «умной экономики» и роста её структурирующего значения.

Цель статьи заключается в характеристике определяющих элементов постсовременного этапа исторических трансформаций управления с выявлением его специфических свойств, позволяющих обеспечивать конкурентоспособность при усилении черт «умного общества».

Изложение основного материала исследования. Хрестоматийное уподобление организации анато-

мии, а управление физиологией пытается зафиксировать элемент сравнительной статичности, присущий организации и динамичности управления. Вместе с тем, это отличие многозначных и разноаспектных понятий относительно; между управлением и организацией существуют многоуровневые взаимосвязи, взаимообусловленности, взаимозависимости и, наконец, взаимопереплетённость и взаимопроникновение. Управление как процесс охватывает всю совокупность форм и методов воздействия. Оно может быть осознанным и бессознательным, целенаправленным и спонтанным, специально организованным и стихийным, системным и спорадическим, закономерным и случайным, преследующим задачи усиления или ослабления воздействия определённых факторов и т. д.

Действие закона неравномерности исторического развития приводит к постоянной смене лидеров развития в ойкумене, изменяя представления о должном и желательном (в частности, в организационно-управленческих отношениях). При этом, с одной стороны, история полна зигзагами общественной жизнедеятельности культурно-цивилизационных миров, демонстрирующих неравномерность развития, опору на разные комбинации факторов политико-экономического успеха и возможность «обогнать, не догоняя». С другой же – известны и случаи, когда культурно-цивилизационные миры отказывались от развития и ограничивали внешнее взаимодействие, что непосредственно формировало некоторые важные черты в управленческой культуре.

Проступающие ныне на глобальном уровне в «большом обществе» признаки постсовременности (включая, прежде всего, постмодерн в культуре и постиндустриальное состояние экономики, совокупных общественных производительных сил) смещают акценты в эффективном управлении [6–10]. Причём в момент сдвигов парадигмального уровня при приближении к состоянию институциональной неопределённости приходится не столько руководствоваться привычными регуляторными правилами, сколько ориентироваться, с одной стороны, на ценностно-смысловые комплексы своего культурно-цивилизационного мира (которые, реализуясь в формах традиций, обычаев, укладов, и обеспечивают воспроизводство и развитие экономики и общества в целом), с другой же – на общую логику исторического процесса и конкретные особенности: свои, своего положения и своих целей. В частности, настройка хозяйственного механизма в подобной ситуации предполагает повышение внимания при осуществлении организационно-управленческих отношений к сформированным социокультурным традициям, развитию вокруг них и на их основе культурно-цивилизационных миров. Тем более необходимость усиления формообразования регулятивных инноваций на основе своих базовых ценностно-смысловых комплексов связывается с постсовременным парадигмальным переходом от приоритета материального воспроизводства на том его уровне, который фиксируется наличием гонки сверхпотребительства («суперконсьюмеризма»), формированием финансово-страховых «пузырей», крайней региональной неравномерности распределения преимуществ и недостатков общественной системы и проч., к акцентированию духовно-интеллектуального созидания, ментально-виртуальной сферы культуры.

Так, усиление тенденции постмодерна для моделей жизнедеятельности и развития означает, в частности, ориентацию ресурсных баз и методо-

логий организационного обеспечения эффективности, конкурентоспособности и соборности в условиях социально-экономической среды не системы, а целостности, с комплексом присущих ей особых характеристик. Основания для общественного согласия укрепляются продуктивными возможностями налаживания общегражданского диалога и государственно-частного партнёрства. Кроме того, значительное увеличение возможностей происходит прежде всего при упорядочении хаоса в зонах активной культурной диффузии. При этом рост активности в долгосрочном обеспечении своей конкурентоспособности связан преимущественно с наиболее наукоёмкими и/или высокоприбыльными отраслями. В умном обществе знание – серьёзное конкурентное преимущество, применение которого требует гибкости, адаптивности, соразмерения с задачами и условиями. Увеличение роли заведомо спонтанных факторов и повышение порядка неопределённости ориентирует на готовность к сочетанию управляемых, неуправляемых и самоуправляемых явлений и процессов, ориентацию на определение «направлений, а не дорог».

Жизнедеятельность культурно-цивилизационных миров при этом интегрирует образное восприятие социокультурной постистории (где можно использовать и реактуализировать образы из самых разнообразных эпох) и предыстории (когда ничего не предreshено, могут победить самые противоречивые формы). Одновременно в постглобальном мире логика событий рождается во взаимодействии (партнёрстве и конкуренции) разнородных над-, меж- и внутрисударственных образований. Вместе с тем важнейшие процессы в каждом из регионов существенно зависят от вектора и динамики доминирующих в ойкумене тенденций. Смыслы жизнедеятельности человеческого и культурно-цивилизационных миров определяют направленность, темпы, формы и очередность трансформации их конкретных характеристик, но сами проявляют себя как сторона ценностного восприятия окружающего мира, осуществляющая то стимулирующую, то блокирующую вектор действий регулятивную функцию [11–15].

В управленческой подсистеме социально-экономических отношений приоритетным становится значение отношений, связанных с комплексом постмодерной реализации принципов социального партнёрства и производственной демократии. Особое внимание общества под воздействием происходящих изменений при этом сосредотачивается на учёных и научных коллективах прорывного уровня, с деятельностью которых связываются возможности запуска «цепных реакций» для целого ряда направлений. Соответственно осуществляемым в этой связи решениям, усиливающим позиции того или иного выбора, не только содержание каждого из их элементов научно-образовательно-производственных кластеров, но и качество их взаимосвязи, обеспечение системности взаимодействия и кооперации испытывают трансформации исторического уровня.

Главным фактором успеха при реализации организационно-управленческих технологий прорывного уровня становятся гибкость, мобильность, восприимчивость, умение быстро адаптироваться к изменениям хозяйственной конъюнктуры, возможности чего концентрируются в управленческих композициях, представляющих собой комплексные инновационные решения по освоению эффективных организационно-управленческих моделей в данных конкретных условиях. Как

известно, традиционная культура аграрного общества реализовывала основную функцию управления хозяйственной деятельностью в рамках формулы «делай так, потому что так делалось до тебя». В индустриальном обществе с культурой модерна генерализирующим направлением хозяйственного управления было «делай так, потому что это рационально». Для постиндустриального региона характерен подход «делай так, потому что это эффективно». Причем эффективными для региональных хозяйственных систем могут быть самые разные парадигмы осуществления управленческих композиций. Вместе с тем под влиянием многоаспектных тенденций постмодернизации бессмысленным является покорное следование какому-либо внешнему канону, необходим комплекс решений, позволяющих объединить логики посткризисные и развития применительно к конкретным условиям. Заведомая ресурсно-методологическая плюральность постсовременности (от постмодерной культуры до постиндустриальных отношений, включая духовное производство) предполагает преодоление обязательности канонов и штампов, проявление и реализацию подлинной свободы выбора для каждого и базируется скорее на развитии своих преимуществ, а не на устранении отличий, подчас воспринимаемых как недостатки. Соответственно, нужно осовременивание, модернизация, но она отнюдь не обречена следовать модели вестернизации, тем более в «догоняющих» вариациях. Притом из каждого класса моделей (традиционных, современных, постмодерных) жизнеустройства и развития конкретный культурно-цивилизационный мир может получить свою конкретику соответственно как своим ценностно-смысловым комплексам, так и динамике трансформации.

В этих условиях и само понятие развития нуждается в обновлении: кроме стабильного и сбалансированного роста, оно должно обеспечивать инновационными формами традиционно выработанные механизмы общественного бытия и ориентироваться на такие максимы, как солидарность, свобода выбора, убеждений и слова, терпимость, востребуя адекватной гибкости управления (*flexible management*), прежде всего ресурсами стимулирования. Так, в частности, создание объективных условий для наращивания потребности в творческом труде и реализации высокоиндивидуальной одарённости сотрудника требует кардинальных сдвигов, связанных с переходом от методов директивного управления к стимулированию деятельности, широкому задействованию ценностно-смысловых комплексов персонала, применению арсенала производственной демократии, социального партнёрства, гибких форм организации и регулирования. Соответственно, требуется и изменение хозяйственной культуры, и обновление арсенала эффективного управления. Дискредитация технократических рецептов менеджмента как нереалистичных, усиление внимания к ценностным ориентациям продемонстрировали, что традиционные организационные подходы не соответствуют современной экономической и технологической структуре общества. Именно поэтому неоконсервативные традиционные ценностные ориентации зачастую обновляются под знаком усиления мотивов социальной ответственности, умеренности, самоограничения, закрепление состояния социальной иерархии. Социал-демократы необходимость обновления ценностных ориентаций обуславливают так же, как и неокон-

серваторы: истощенность традиционного понимания технического прогресса, социальной политики «государства благоденствия», экологическим кризисом и т. д. Однако выход из этой ситуации сторонники демократического социализма видят скорее в создании условий ценностно-правового порядка, способствующих формированию зрелой личности, которая самостоятельно проявляла бы свою волю и принимала активное участие в реализации позитивного содержания определяющих ценностей на основе толерантного консенсуса. У неоконсерваторов поиск ценностных ориентаций осуществляется через апелляцию к традициям как воплощению выверенного историей опыта, а также к народным обычаям, в которых закрепляется «позитивный» и отклоняется «негативный» смысл. Вследствие такой направленности реактуализируется интерес к базовой культуре, прежде всего к ценностно-смысловым комплексам. Причем большинство теоретиков-неоклассиков в области управления подчёркивают, что в условиях глобальной информатизации значение имеет не столько мощь управленческого воздействия на систему как целостную, сколько векторно-целевое влияние на отдельную необходимую точку системы. Инновационно-синергетический подход в управлении естественно согласовывается с чертами объекта управления и элементами системы принятия решений, т.е. вся сложность управления нелинейными системами содержится в анализе пространственно-временных параметров проблем, что позволяет принимать нестандартные решения, осуществляя точечные изменения с позиций системного видения желаемого. В сфере высоких технологий наукоёмких отраслей это особенно существенно. Опора на опыт «ручного управления» закрепляет отставание управленческих решений и тем более действий – от социальных процессов, а вера в оптимальность стихийного развития ослабляет регулятивные возможности общества, тогда как опережающее отражение сложной реальности наукой закладывает базу для адекватности управленческих механизмов мировым тенденциям развития. На институционально-структурном уровне соответствующее реформирование корпораций усиливает тенденции к ликвидации нагромождения управленческих звеньев, превращению ранее занятых в контрольно-распределительных функциях в советников по повышению профессиональности решений, в площади же ценностно-культурной вместо традиционного культа лояльности, сервильности и исполнительности ориентирует на чувство собственного достоинства, достижения профессионализма, свободы и творчества. Одновременно идет переход от директивного администрирования к стимулированию желательных изменений (в том числе в поведении) как модели управленческого воздействия [16–21].

В кризисно-рецессионные времена целесообразно инвестировать в наиболее перспективных специалистов. Соответственно, особое значение для прогрессивных подвижек в социальном капитале приобретают процессы формирования групп людей (от менеджеров до высококвалифицированных специалистов, техников и рабочих), работающих с помощью знаний (что получает научное обоснование в различных концепциях т. н. когнитариата, нового интеллектуального класса, *knowledge workers* и т. д.), что не только способно трансформировать базу развития, как экономики, так и всего общества, но и ставит новые задачи в сфере мотивации. Для успешного же проведения

очередной модернизации и эффективного использования механизмов стимулирования желательных трансформаций при сетевой организации постглобального общества необходимо культивировать механизмы не «обязывать», «заставлять», «администрировать», а «увлекать», «заинтересовывать», «мотивировать». Другими словами, обеспечение управляемости общественными процессами требует акцентирования технологий стимулирования желательных изменений как форм управления. Причём сегодня благодаря своему диапазону последствий использование стимулирующих механизмов социального партнёрства, обогащения деятельности, производственной демократии, групповой организации труда, гибкого рабочего времени, корпоративной культуры, проектно-матричного управления и создания на их основе управленческих композиций в состоянии дать комплексный инновационно-синергетический кумулятивный эффект социетального уровня, обеспечивая управляемость как индивидуальным поведением, так и общественными процессами. Вместе с тем, с одной стороны, содержание социально-экономической деятельности, выходя за пределы формального контроля, усиливает акцент на «патисипативности» в своей организации, на ответственном взаимодействии с кругом заинтересованных участников (стейкхолдеров), и, соответственно, распространённая сегодня модель корпорации ориентирована именно на вариант компании участников (stakeholder's company), воздействия на уровне сущностных сил, прежде всего – интересов и ценностей. С другой стороны, успех интеллектуальной деятельности часто напрямую требует многообразия профессиональных и общекультурных коммуникаций, ещё теснее интегрирует в кооперативные связи, производственные и социальные сети, что не только способствует дальнейшему нарастанию социального капитала, но и трансформирует его структуру.

При этом необходимо именно информационно-аналитическое и прогностическое обеспечение управленческого процесса: ныне роль содержания знания о происходящем заметно уступает возможностям его интерпретации. Всё более значимо не просто донести информацию, а ценностно и эмоционально окрасить её. Существенно не то, что люди знают, а как им будет интерпретировано это знание, какое представление об их знании будет у них сформулировано. Соответственно, важно не только что преподнесут, но и кто и как. Широчайшее распространение информационных потоков, во-первых, усиливает захлапленность пустой или сложнопроверяемой информацией, во-вторых, наращивает значение факторов доступа к её разнокачественным уровням, в-третьих, повышает значение общеметодологической культуры, позволяю-

щей приходит к правильным выводам, отбирая из вороха сведений действительно важные и комбинируя качественные и количественные методы анализа, прогнозирования и моделирования конструктивных действий в постоянно изменяющейся обстановке. Условия умного общества усугубляют разницу наличия информации и знания: обилие информационного шума зачастую препятствует получению и пониманию подлинного знания. При этом мощь информационных потоков делает бесплодной ориентацию на сбор «окончательной», «полной» информации. Одновременно информация составляющая конкурентной стратегии становится одной из ведущих в обеспечении эффективного управления.

Выводы. Последствия возникновения и усиления значения (в том числе структурирующего) «умной экономики» будут существенно различаться для различных регионов мира. При создании плодотворной хозяйственной среды с усилением тенденций постиндустриализации производственных отношений с присущими ей глобализацией процессов хозяйствования и появлением всё более изолированных и утончённых инструментов перелива возможностей и рисков активно возникают кластеры развития, где в первую очередь поднимаются качество жизни, уровень экономики, куда приходят новые добросовестные долгосрочные инвестиции, новые технологии.

И, разумеется, чтобы разные факторы производства были активизированы из состояния потенциала и сведены воедино, необходима целенаправленная, качественная и профессиональная организационно-управленческая работа.

Так, в постсовременных условиях распространения культуры постмодерна и постиндустриальных производственных отношений быть успешным глобальным конкурентом означает в первую очередь именно найти адекватную своим особенностям социально-экономическую региональную нишу, сознательно приняв на себя соответствующие возможности, ресурсно-методологические вызовы, позитивные и негативные риски и ограничения.

Минимизация негатива при максимизации позитива также требует тщательного учёта как специфики новых тенденций, так и отличий положения, возможностей, рисков и задач страны. Это, в свою очередь, предполагает соответствующие изменения в качестве управленческой культуры, проявляющейся, в частности, при организации государственного и регионального управления, его информационно-аналитического обеспечения.

В частности, повышается значение информационно-аналитического обслуживания управленческой деятельности в формировании стратегии своего поведения, учёте реальных и возможных действий партнёров и конкурентов.

Список литературы:

1. Ещенко П.С. Куда движется глобальная экономика в XXI веке? / П.С. Ещенко, А.Г. Агеенко. – К. : Знання України, 2012. – 479 с.
2. Алексеенко И.Р. Последняя цивилизация? / И.Р. Алексеенко, Л.В. Кейсевич. – К. : Наукова думка, 1997. – 416 с.
3. Шедяков В. Система світогосподарських зв'язків переживає стан, близький до інституціональної невизначеності / В. Шедяков // Економіст. – 2015. – № 9. – С. 1–3. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://ua-ekonomist.com/10670-volodimir-shedyakov-sistema-svtygospodarskykh-zvyazky-perezhivaye-stan-blizkiy-do-nstytuconalnoyi-neviznachenost.html>.
4. Шедяков В.Е. Политико-экономическая теория и практика: в поисках новой парадигмы / В.Е. Шедяков // Актуальні проблеми соціально-економічного розвитку: регіональні особливості і світові тенденції : матер. Міжнар. наук.-практ. конф. – Одеса, 2015. – С. 12–14.
5. Шедяков В.Е. Трансформации при становлении «умного общества»: циклы, управляемость, субъектность / В.Е. Шедяков // From the Baltic to the Black Sea Region: the national models of economic systems: Proceedings of the International Scientific-Practical Conference. – International Association of Political Economy, Baltia Countries Department. – Riga, Latvia, March 25, 2016. – P. 14–17.

6. Сафонова В.Є. Знання як стратегічний ресурс «нової економіки»: еволюція поглядів / В.Є. Сафонова // Економічна теорія. – 2012. – № 2. – С. 43–51.
7. Горц А. Нематериальное. Знание, стоимость и капитал / А. Горц. – М. : ВШЭ, 2010. – 208 с.
8. Замлелый А.Ю. Формирование Smart (интеллектуальной) экономики: теория и практика / А.Ю. Замлелый // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.science-education.ru/104-6684>.
9. Шедяков В.Е. Стратегические трансформации методологий социального управления в осуществлении общественных интересов культурно-цивилизационного мира / В. Е. Шедяков // Гілея. – 2013. – № 76 (№ 9). – С. 190–194.
10. Шедяков В.Е. Активизация научно-интеллектуального потенциала как ресурс стратегического управления / В.Е. Шедяков // Стратегії економічного розвитку: держава, регіон, підприємство : у 2 т. / за заг. ред. К.С. Шапошнікова [та ін.]. – Херсон : Гельветика, 2015. – Т. II. – С. 148–172.
11. Рассел А. Искусство решения проблем / А. Рассел. – М. : Мир, 1982. – 224 с.
12. Магданов П.В. Современный подход к стратегическому планированию / П.В. Магданов // Ars administrandi (Искусство управления). – 2011. – № 1. – С. 11–26.
13. Шедяков В.Є. Стратегічний організаційно-управлінський дизайн соціально-економічних точок розвитку суспільства / В.Є. Шедяков // Економіст. – 2015. – № 12. – С. 13–18 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua-ekonomist.com/11804-strategchniy-organzacyno-upravlnskiy-dizayn-socalno-ekonomichnih-tochok-rozvitku-susplstva.html>.
14. Шедяков В.Е. Стимулирование желательных процессов как форма стратегического управления при становлении «умного общества» // Современная экономика и финансы: исследования и разработки : матер. XLII Междунар. науч.-практ. конф. – СПб., 2016. – С. 18–23 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://cer-spb.ru/files/Archive/Piter_ekonomu_march_2016.pdf.
15. Шедяков В.Е. Метаморозы ресурсно-методологических баз управления при переходе к «умному обществу» / В.Е. Шедяков // Актуальні напрями забезпечення ефективності економіки країни : матер. Міжнар. наук.-практ. конф. : у 2-х ч. – Запоріжжя, 2016. – Ч. I. – С. 107–110.
16. Шедяков В.Є. Корпоративна культура та розвиток виробничої демократії: поєднання логік антикризових заходів і переходу до економіки знань / В.Є. Шедяков // Економіст. – 2013. – № 11(325). – С. 25–31 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua-ekonomist.com/5725-korporativna-kultura-ta-rozvitok-virobnichoyi-demokratyi-poyednannya-logk-antikrizovih-zahodv-perehodu-do-ekonomki-znan.html>.
17. Организационная психология / Под ред. Г.В. Суходольского. – Х. : Гуманитарный Центр, 2004. – 256 с.
18. Ольсевич Ю.Я. Когнитивно-психологический сдвиг в аксиоматике экономической теории (Альтернативные гипотезы) / Ю.Я. Ольсевич. – СПб. : Алетейя, 2012. – 224 с.
19. Осипов Ю.М. Опыт философии хозяйства / Ю.М. Осипов. – М. : Изд-во Моск. ун-та, 1990. – 382 с.
20. Шедяков В.Е. Тенденции создания постиндустриальных отношений и стимулирование желательных трансформаций / В.Е. Шедяков // Актуальные проблемы науки XXI века : матер. I Междунар. науч.-практ. конф. : сб. статей. – М., 2015. – Ч. 2. – С. 183–187.
21. Шедяков В.Є. Стратегічна культура проведення трансформацій: можливості та загрози / В.Е. Шедяков // Розвиток економіки України під впливом економічних, соціальних, технологічних та екологічних трендів / За ред. М.С. Пашкевич, Ж.К. Нестеренко ; М-во освіти і науки України, Запор. нац. техн. ун-т, Нац. гірн. ун-т. – Д. : НГУ, 2015. – С. 30–41.

Шедяков В. Є.

ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ КРИЗЬ ПРИЗМУ СТВОРЕННЯ РОЗУМНОЇ ЕКОНОМІКИ

Резюме

Висвітлено підсумки вивчення трансформацій управління, потрібних для забезпечення відповідності регулятивного механізму соціально-економічним змінам. Особливу увагу приділено розгляду тенденцій посилення постсучасної модернізації культури (зокрема, управлінської) і становлення «розумного суспільства». Додатково акцентовано на інформаційно-аналітичній складовій досягнення і реалізації конкурентоспроможності.

Ключові слова: управління, стимулювання, розумне суспільство, постсучасність.

Shediakov V. E.

EFFECTIVE MANAGEMENT THROUGH THE LIGHT OF SMART ECONOMY

Summary

The results of the elaborating of management transformations required to meet the regulatory mechanism of socio-economic changes are lit. Particular attention is paid to the consideration of tendencies to strengthening of post-modern modernization of the culture (in particular, managerial one) and formation of "smart society". Additionally information-analytical component of the achievement and implementation of competitiveness is accentuated.

Keywords: management, promotion, smart society, postmodernity.

РОЗДІЛ 2

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 334.72

Марченко О. І.
Богдан С. В.

Університет державної фіскальної служби України

СВІТОВИЙ РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: ПРАВОВИЙ, НОРМАТИВНИЙ ТА ПОДАТКОВИЙ АСПЕКТИ

У статті розглянуто феномен соціального підприємництва як об'єктивної вимоги сучасного економічного суспільства. Досліджено досвід окремих країн світу щодо формування та підтримки розвитку даного інституту. Виявлено основні важелі впливу на його розвиток. Проведено аналіз переваг та недоліків зарубіжного досвіду для обрання Україною правильного вектору розвитку соціального підприємництва.
Ключові слова: соціальне підприємництво, підприємництво, інновації, соціальний розвиток, соціальні проблеми, податкові пільги.

Постановка проблеми. Визначальною тенденцією сучасного суспільного розвитку є трансформація пануючої ринкової економіки на якісно новий рівень – рівень її соціалізації. Підприємництво, як активна та прогресивна ланка будь-якої економічної системи, також повинна розвиватися у даному напрямку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Феномен соціального підприємництва, багатоаспектність його розвитку викликає інтерес широкої наукової аудиторії. Дослідженням сутності та окремих аспектів соціального підприємництва займалися такі вчені, як І. Березяк, З. Варналій [1; 2], З. Галушка [3], А. Зінченко, О. Кіреєва, А. Московська, Н. Супрун, В. Сизоненко [2; 4] та інші. Однак, ґрунтовне дослідження ефективних інструментів розв'язання соціальних проблем здійсненням соціально спрямованої підприємницької діяльності ще не здійснено. У цьому контексті вивчення й узагальнення зарубіжного досвіду становлення та розвитку інституту соціального підприємництва та його адаптація до умов України є актуальним та представляє науковий інтерес.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Недостатньо дослідженим у науковому середовищі залишається питання розвитку соціального підприємництва у податковому, нормативному та правовому аспектах.

Метою статті є дослідження аспектів розвитку соціального підприємництва, як нової форми ведення бізнесу, в Україні та окремих країнах світу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціальне підприємництво – якісно новий синтез підприємницького новаторства та соціальної спрямованості. В основі такого виду діяльності лежить функціонування соціальних підприємств, що мають на меті вирішення певної соціальної проблеми.

Порівняно з іншими формами соціальної роботи, які здійснюють організації комерційного та некомерційного секторів, соціальне підприємництво виділяється певним стилем. Ключовими поняттями в даному випадку виступають: інновації та підприємництво. Соціальне підприємництво має на меті зменшення соціальних негараздів інноваційним методом, винаходячи або комбіну-

ючи соціальні та економічні ресурси для створення дієвого механізму забезпечення цільовими соціальними благами.

Соціальне підприємництво як нову категорію слід розрізняти від таких схожих на нього структур, як благодійних установ чи організацій та підприємництва у класичному його розумінні.

Саме поняття соціального підприємництва вказує на декілька якостей, що його відрізняють:

- першість соціальної місії над комерційною: така діяльність спрямована на вирішення реальної соціальної проблеми (зменшення масштабів цієї проблеми). При цьому соціальний ефект є прямим цілеспрямованим результатом;

- існування стійкого комерційного ефекту, який забезпечуватиме окупність та конкурентоспроможність підприємства;

- новаторство у комбінації з соціальними та економічними ресурсами як передумова стійкості соціальної місії.

Тобто соціальне підприємництво являє собою діяльність, пов'язану із виробництвом суспільно значимого продукту або послуги. Кінцева мета цієї діяльності – виробництво такого продукту чи послуги (з подальшим отримання прибутку), яка б розв'язала складну та нагальну суспільну проблему. Отже, соціальне підприємництво виникло як відгук на хронічні соціальні проблеми – безробіття, бідність, роз'єднаність суспільства тощо.

Однак стрімкий розвиток соціального підприємництва в окремих країнах, зумовлений не загостренням соціальних проблем, а відповідним нормативно-правовим забезпеченням даного соціально значимого виду діяльності.

Розглянемо досвід нормативно-правового забезпечення та особливості оподаткування соціального підприємництва країн, що досить істотно відрізняються одна від одної: Великобританія, Німеччина, Польща, Сполучені Штати Америки, Бразилія та Індія.

Великобританія. Поштовхом до розвитку соціального підприємництва Великобританії у 2002 році набула чинності Програма розвитку, розроблена Міністерством торгівлі та промисловості. Під міністерським керівництвом було створено об'єднання соціальних підприємств (SEnU), до якого входили підприємці Уельсу та Англії.

До прийняття Програми розвитку під термін «соціальні підприємства» підпадали приватні компанії з відповідальністю, обмеженими гарантіями та виробничо-заощаджувальні товариства, а на сьогоднішній день цей список поповнився благодійними, суспільними, кредитними союзами, Фондами трудової власності, кооперативами, організаціями розвитку, житловими асоціаціями, соціальними фірмами, компаніями інтересів суспільства. Протягом останніх 10 років близько 10 000 підприємств Великобританії зареєструвалися як компанії інтересів суспільства.

Соціальні підприємства Великобританії динамічно розвиваються, однак не мають єдиної правової моделі. Подібний статус може надаватися окремим компаніям, для яких передбачені визначені пільги та державні гарантії.

Податковий режим, який застосовуватиметься до соціальних підприємств Великобританії, має широкий спектр пільг, доступних відносно окремих видів діяльності та доходу підприємства. Наприклад, торговельні прибутки соціальних підприємств не оподатковуються за умов:

- прибуток повинен бути використаний для реалізації соціальних цілей підприємства;
- торгівля повинна здійснюватися у процесі реалізації соціальної мети [5].

Німеччина. У Німеччині соціальні підприємства можуть здійснювати свою діяльність у будь-якій доступній організаційно-правовій формі, наприклад, товариства, корпорації, фонди, зареєстровані асоціації тощо. Кожна з цих форм має свої переваги та недоліки, але, не зважаючи на це, соціальні підприємці зацікавлені лише в обмеженні їх власної відповідальності та існуванні сприятливої системи оподаткування. Німецькі соціальні підприємці кваліфікують свою діяльність як «діяльність, спрямовану на спільний добробут» (*Gemeinnützigkeit*), оскільки більшість податкових пільг надаються саме такому виду діяльності.

У зв'язку з відсутністю єдиної юридичної форми соціального підприємництва, німецькими спеціалістами були розроблені стандарти соціальної звітності. Ці стандарти дозволяють підприємствам організувати документування та відстеження соціальних результатів діяльності.

Німецький уряд, у порівнянні з іншими країнами Європи, пізніше почав підтримувати соціальне підприємництво. При чому, ця підтримка не носила фінансовий характер. У 2000 році Гергард Шредер, федеральний канцлер ФРН (1998-2005 рр.), підтримав конкурс соціальних підприємців, який у 2003 році призвів до створення зареєстрованої Асоціації підтримки соціального підприємництва, яку у 2005 році очолила Ангела Меркель. З того часу виокремлюють два напрямки державної підтримки соціального підприємництва:

- заохочення Міністерством економіки стійких соціальних підприємців, яким була введена окрема номінація Національної премії Sustainability Award;
- розробка стратегії взаємодії соціального підприємництва та Міністерства у справах сім'ї, людей похилого віку, жінок та молоді.

Однак, на політичному рівні відсутній єдиний підхід до розуміння ролі соціального підприємництва у соціальному розвитку Німеччини, тому підтримка таких підприємств має досить несистемний характер.

Усі суб'єкти підприємницької діяльності обов'язково повинні сплачувати корпоративний

податок (36% від розподіленого прибутку), ПДВ (податок з обороту – 15%) тощо. Для суб'єктів соціального підприємництва, у разі отримання статусу «*Gemeinnützigkeit*», надаються суттєві податкові пільги.

Для отримання статусу «*Gemeinnützigkeit*» підприємство виключно та безпосередньо повинно «слугувати спільному добробуту та інтересу», при чому зиск та користь від діяльності такого підприємства повинні охоплювати та бути доступними широкому колу спільноти. Ця вимога може викликати труднощі для соціальних підприємств, створених для спеціально визначеної мети.

Кошти, отримані у результаті діяльності соціальних підприємств, можуть бути використані лише для реалізації мети та цілей підприємства, що відображені у статуті. Усі кошти повинні слугувати спільним суспільним інтересам, відповідно, весь прибуток повинен бути використаний для вирішення визначеної суспільної проблеми.

З точки зору соціального підприємництва «*Gemeinnützigkeit*» є достатньо оптимальним родом діяльності. Саме на основі цього статусу можуть надаватися декілька істотних податкових пільг. Підприємства статусу «*Gemeinnützigkeit*» звільняються від сплати корпоративного податку, а також справляють ПДВ за більш низькою ставкою [6].

Польща. Становлення соціального підприємництва у Польщі розпочалося у 2003 році, що безпосередньо пов'язано із входженням країни у ЄС.

Після вступу Польщі в Євросоюз у 2004 році, країна бере активну участь у більшості європейських соціальних програм. Рівень розвитку тогочасної економіки Польщі був значно нижчий від рівня економік інших європейських держав. Протягом перших трьох років членства Польщі в Євросоюзі набули чинності низка законів, що визначали правове поле підприємницької діяльності соціально вразливих груп населення. Закон «Про соціальні кооперативи» від 6 липня 2006 року – один з основних нормативно-правових актів цієї сфери. Однак, інститут соціального кооперативу був запроваджений раніше – ще у червні 2004 року Законом «Про сприяння працевлаштуванню та установ ринку праці». Даний закон регулює створення суспільно-господарських організацій, які здійснюватимуть діяльність у сфері працевлаштування населення, якому необхідна суспільна інтеграція. На початок 2007 року у Польщі було зареєстровано 106 соціальних кооперативів з працевлаштуванням 500 людей, у 2011 році – 320 кооперативів, а у 2014 році – 1221 кооператив.

Засновники соціальних кооперативів звільняються від реєстраційних зборів і можуть отримати одноразову грошову допомогу для початку провадження підприємницької діяльності у розмірі, що не перевищує чотири розміри середньої заробітної плати на кожного члена-засновника соціального співробітництва. Окрім допомоги таким кооперативам надаються податкові послаблення. Однак, при створенні соціального кооперативу вимагається виконання умови – не менше, ніж 50% членів підприємства повинні відноситися до категорії людей, що опинилися у складній життєвій ситуації. В іншому випадку – кооператив ліквідується.

У Польщі наряду з поняттям соціальне підприємництво діє більш ширше поняття – соціальна економіка. Під нею розуміється будь-яка громадянська господарська діяльність, що не зорiento-

вана на прибуток, а має на меті здійснення суспільної думки. Суб'єктами соціальної економіки визнаються й кооперативи. У той же час, більшість спеціалістів зауважують, що у Польщі існує низка труднощів у сфері соціальної економіки, оскільки відсутній чіткий закон про соціальне підприємництво [7].

Сполучені штати Америки. Соціальне підприємство у США досягло більшого розвитку, ніж у країнах європейського та азіатського простору. До американських соціальних підприємств належить велика група організацій, яка так чи інакше пов'язана із соціальною діяльністю. Соціальне підприємство покладає на себе функцію безпосередньої роботи над вирішенням соціальних проблем та виробництвом продукції, наданням послуг та забезпеченням робочими місцями соціально незахищених груп громадян.

Соціальне підприємництво у США може здійснюватися комерційними та некомерційними організаціями, а також закладами спеціального державного агентства (шляхом прийняття окремих законів на рівні штату), діяльність яких повинна бути спрямована на реалізацію масштабного соціального проекту. У США існує 2 системи визнання комерційних організацій суб'єктом, що здійснює соціальну підприємницьку діяльність:

- для цілей соціального підприємництва використовуються типи комерційних організацій: малодохідна компанія та соціальні корпорації;
- сертифікація підприємств спеціалізованою некомерційною організацією «B Lab», яка здійснює визнання факту провадження соціально-корисної діяльності підприємств.

Слід зазначити, що більшість організацій, які можуть кваліфікуватися як соціальні підприємства, не здійснюють сертифікацію і не отримують статус соціального підприємства. Це пов'язано, перш за все, з супутніми труднощами, матеріальними затратами та затратами часу.

Особливе законодавство Сполучених Штатів для соціальних підприємств стосується оподаткування підприємств, засновники якого не отримують дивіденди, а прибуток повністю використовують на виплату заробітної плати працівникам або розширення соціальної діяльності організацій. Тобто, соціальне підприємство може отримати податкові пільги лише у разі отримання ним статусу некомерційної організації. Однак, вищезазначені малодохідні компанії та соціальні корпорації, виступаючи суб'єктами соціально-корисної діяльності, від сплати податку не звільнюються та не отримують пільг.

Державна підтримка соціального підприємництва у США проявляється лише у наданні грантів з бюджету, фінансуванню окремих програм, наданню кредитів, інформаційній підтримці тощо [8].

Бразилія. Більші переваги та підтримку бразильський уряд надає безпосередньо неприбутковому сектору, аніж корпоративному. Відповідно до бразильського законодавства, соціальні підприємства, як правило, функціонують у формі асоціацій або фондів. Процедура реєстрації соціальних підприємств, на відміну від класичних підприємств, є більш складною. Вона потребує ряду процедур, результати яких повинні відповідати поставленим вимогам до такого специфічного виду діяльності з подальшим отриманням пільг. Крім того, враховуючи бразильську урядову структуру, некомерційні організації повинні регулярно оприлюднювати стан своїх розрахункових рахунків. У цьому

випадку бюрократія є перешкодою в отриманні дозволів, ліцензій та офіційних документів на провадження такого виду діяльності.

Бразильське законодавство має декілька механізмів підтримки ініціатив соціальних підприємств, однак намагається зосередити усю ініціативу у руках влади. Основною причиною цього є бажання влади нести повну відповідальність за результати діяльності окремих соціальних підприємств.

Бразильський уряд надає соціальним підприємцям доступ до різноманітних джерел фінансування, тип яких залежить від вектору їх діяльності. Тим не менш, державне фінансування може отримати лише найбільш значима соціально-підприємницька діяльність. За кредитування соціального підприємництва у Бразилії відповідає Бразильський соціальний банк розвитку (BNDES). Окрім кредитів, соціальні підприємці можуть отримати допомогу, внески та урядові конвенції.

Податкове навантаження у бразильському регіоні є вкрай високим. Серед основних податків можна виділити: федеральний корпоративний податок (IRPJ) за ставкою 15% від прибутку компанії, а також 10% додатково у випадку перевищення річного доходу суми 240 тис. дол. США; федеральний соціальний податок (CSLL) за ставкою 9% від оподаткованого прибутку; федеральний податок на товари та продукти, що імпортуються чи експортуються (IPI); федеральний податок на валовий дохід (PIS) за ставкою 1,65% від доходів компанії; муніципальний податок на послуги (MKS) від 2 до 5%. Окрім перелічених податків можна додати податок на нерухомість (федеральний та/або муніципальний), федеральний податок на спадщину.

Відповідно до статті 50 Конституції Бразилії майно, доходи та послуги освітніх організацій та соціальної допомоги не обкладаються податками на федеральному, державному та муніципальному рівнях. Особи, зайняті у цих сферах, мають право на пільги за умови відповідності певним вимогам. Для того, аби отримати такі переваги, суб'єкти освітньої та соціальної підприємницької діяльності повинні відповідати вимогами, встановленим бразильським Податковим кодексом (CTN). Серед вимог можна виділити :

- діяльність підприємства повинна бути визнана федеральними, державними, муніципальними органами як соціально корисна;
- суб'єкт повинен бути зареєстрований в Національній раді соціальної допомоги (CNAS);
- використовувати частку прибутку на реалізацію поставлених цілей;
- не використовувати частку своїх активів у будь-якій іншій діяльності;
- вести бухгалтерський облік усіх доходів та витрат;
- не заохочувати керівників, директорів, партнерів;
- суб'єкт не повинен мати зобов'язання за соціальним забезпеченням.

Після реєстрації в Національній раді соціальної допомоги підприємство отримує сертифікат, а потім має право на звільнення від сплати соціальних внесків, податків на виробництво соціально значущого продукту чи надання соціально значимої послуги [9].

Індія. Соціальні підприємства Індії функціонують у формі благодійних фондів або неприбуткових організацій. За законодавством такі організації повинні 80% свого доходу використовувати

на благодійність, а 20% – на налагодження оперативної внутрішньої організації діяльності. Ті соціальні підприємства, діяльність яких фінансується за рахунок грантів, повинні використовувати 100% свого доходу безпосередньо на благодійність.

Індія має добре розвинену 3-рівневу структуру оподаткування: державний уряд, уряд штатів, а також міські та сільські органи самоврядування. Основним податком, що сплачують суб'єкти господарювання, є податок на прибуток. Податкові ж стимули та пільги можуть бути надані суб'єктам господарювання, що мають на меті визначені соціальні цілі – освітні, благодійні, інфраструктурні. У центральному законі про соціальні підприємства під «благодійними цілями» передбачається:

- «межа бідності»;
- освіта;
- медична допомога;

Це означає, що підприємство, яке здійснює хоча б один з вищезазначених видів благодійності, буде звільнено від сплати податку на прибуток [10].

Розглянувши досвід окремих країн, проаналізуємо стан та перспективи розвитку соціального підприємництва в Україні. На сьогоднішній день в українському законодавстві відсутні положення або будь-які згадування соціального підприємництва. Подібний законопроект був представлений на розгляд членам Комітету Верховної Ради з питань економічної політики у 2013 році, але, на жаль, не набрав чинності [11].

Складність становлення соціального підприємництва полягає не лише у спірних питання його законодавчого закріплення, а залежить від низки причин, які керівник Всеукраїнського ресурсного центру розвитку соціального підприємництва Василь Назарук виділяє наступні:

- надлишок законів, які суперечать один одному;
- головним джерелом прибутку підприємці, які працюють у соціальній сфері, вважають

гранти, що вкрай не зістиковується з міжнародною практикою.

- безпечність підприємців, які не переживають за майбутнє компанії, створеної за рахунок чужих коштів.

- абсолютна відсутність підтримки з боку держави;

- соціальні підприємці не шукають підтримки спільнот [12].

Аналізуючи розвиток соціального підприємництва в Україні, можна вважати, що воно утворюється безпосередньо на волонтерському русі. І є, по суті, певним гібридом волонтерського руху та класичного підприємництва.

Щодо перспектив розвитку, то більшість експертів впевнені у колосальному успіху та великих можливостях соціального підприємництва. Серед них можна виділити наступні:

- відсутність спеціального закону, що дає можливість знайти оптимальну організаційно-правову форму для підприємств;

- наявність ресурсів, в яких не зацікавлений традиційний бізнес (біженці, національні меншини, особливі соціальні категорії);

- зацікавленість з боку великого бізнесу;

- підтримка соціального підприємництва міжнародними фондами.

Висновки. Україна ще на самому початку шляху: вітчизняне соціальне підприємництво тільки почало формуватися, випробовуються різноманітні методики та підходи, досліджуються ринки та напрями. Для стрімкого розвитку соціально корисної підприємницької діяльності, необхідно, перш за все, створення правового поля та норм її регулювання. Корисним для України є досвід європейських країн: державна підтримка та сприяння у збільшенні масштабів такої діяльності, фінансування та кредитування, надання значних податкових пільг тощо. І, хоча, поки ще рано казати про сформоване на українському ринку соціальне підприємництво, перспективи у нього безсумнівно є.

Список використаних джерел:

1. Варналій З. Основи підприємництва : [навч. посібник] / З. Варналій. – 3-тє вид., випр. і доп. – К. : Знання-Прес, 2006. – 350 с.
2. Варналій З. Основи підприємницької діяльності : [підручник] / З. Варналій, В. Сизоненко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/12280123/ekonomika/osnovi_pidpriyemnitckoyi_diyalnosti.
3. Галушка З. Феномен соціального підприємництва: поняття та перспективи розвитку в Україні / З. Галушка // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. Серія «Економіка». – 2013. – Вип. 148. – С. 15–17.
4. Сизоненко В. Сучасне підприємництво / В. Сизоненко. – К. : Знання-Прес, 2008. – 440 с.
5. Social Enterprise Solutions for 21st Century Challenges. The UK Model of Social Enterprise and Experience // Publications of the Ministry of Employment and the Economy. – 2010. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tem.fi/files/26789/TEM_25_2010_netti.pdf.
6. The Development of Social Entrepreneurs in Germany [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uni-muenster.de/imperia/md/content/ifpol/mitarbeiter/zimmer/development_of_social_entrepreneurs.pdf.
7. Social Enterprise Social Innovation and Social Entrepreneurship in Poland: A National Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fp7-efeseis.eu/national-report-poland>.
8. Досвід Сполучених штатів Америки щодо розвитку та підтримки соціального підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://slideshare.net/Vovainer/ss-36115255>.
9. Fostering Social Entrepreneurship in Brazil [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://weforum.org/pdf/schwabfound/Linklaters_Schwab_Report.pdf.
10. Social Entrepreneurship in India // Overseas Indian Facilitation Centre [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://oifc.in/social-entrepreneurship-india>.
11. Про соціальні підприємства : проект Закону від 11.03.2013 р. № 2508 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=46025.
12. П'ять парадоксів соціального підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gurt.org.ua/blogs/Василь%20Назарук/1288/bull>.

Марченко О. И.

Богдан С. В.

Университет государственной фискальной службы Украины

ВСЕМИРНОЕ РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ПРАВОВОЙ, НОРМАТИВНЫЙ И НАЛОГОВЫЙ АСПЕКТЫ

Резюме

В статье рассмотрен феномен социального предпринимательства как объективной необходимости современного экономического общества. Исследовано опыт отдельных стран мира относительно формирования и поддержки развития данного института. Выявлено основные рычаги влияния на его развитие. Проведено анализ преимуществ и недостатков зарубежного опыта для выбора Украиной правильного вектора развития социального предпринимательства.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, предпринимательство, инновации, социальное развитие, социальные проблемы, налоговые льготы.

Marchenko O. I.

Bohdan S. V.

University of State Fiscal Service of Ukraine

SOCIAL ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT IN THE WORLD: LEGAL, NORMATIVE AND TAX ASPECTS

Summary

In the article the phenomenon of social entrepreneurship is considered as an objective demand of modern economic community. Experience of particular countries of the world concerning establishing and maintaining development of this institute is studied. Analysis of advantages and disadvantages of foreign experience for Ukraine's choosing a correct way of development is conducted.

Keywords: social entrepreneurship, entrepreneurship, innovations, social development, social problems, tax benefits.

УДК 336.647.648

Новак І. М.

Уманський національний університет садівництва

ТНК ЯК СУЧАСНИЙ РЕГУЛЯТОР МІЖНАРОДНОГО РУХУ КАПІТАЛУ У ВІТЧИЗНЯНИЙ АГРАРНИЙ СЕКТОР

У статті вказано, що на вітчизняному аграрному ринку разом зі світовими ТНК з'явилися українські компанії, які виконують функції транснаціональних корпорацій. Визначено, що для світових корпорацій найбільш привабливими залишається українська харчова, хімічна та нафтогазова промисловості, проте економічна слабкість і політична невизначеність в країні протягом 2013–2014 рр. мала негативні наслідки для діяльності деяких з них. Водночас прибутки аграрних виробників у країні зросли, що вказує на інвестиційну привабливість галузі. Визначено, що нинішня функціонально-галузева специфіка діяльності ТНК вказує на випереджальну активність міжнародного руху капіталів, а не товарів і фінансових послуг. Проаналізовано як позитивні, так і негативні наслідки інвестування ТНК в економіку країни.

Ключові слова: ТНК, інвестиції, аграрна галузь, інвестиційна привабливість, механізм, стратегія.

Постановка проблеми. Нинішня інтернаціоналізація агробізнесу привела до того, що на вітчизняному аграрному ринку разом зі світовими ТНК з'явилися українські компанії, які виконують функції транснаціональних корпорацій. Крім виробничої діяльності, вони виконують роль інвесторів, розповсюджувачів сучасних технологій, стимуляторів міжнародної трудової міграції. Як і світові ТНК, вітчизняні компанії намагаються розширювати та поглиблювати виробничі зв'язки між підприємствами різних країн. Оскільки, вирішивши проблему монополізації внутрішнього ринку, створенням виробничих регіональних підрозділів за кордоном, вітчизняні корпорації прагнуть збільшити прибутки до рівнів світових ТНК. І хоча більшість транснаціональних корпорацій світу зосереджує діяльність у галузях електро-

ніки, автомобілебудування, хімічній і фармацевтичній промисловості, аграрні корпорації також займають позиції лідера. Сьогодні міжнародне виробництво товарів і послуг у межах ТНК становить 70% світового ВВП, що і визначає їх як потужного регулятора міжнародного руху капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Посилення процесів глобалізації зумовило появу нових суб'єктів на ринку інвестування – глобальних компаній. Питання формування, розвитку та функціонування ТНК у світовому просторі та їх вплив на вітчизняну економіку досліджували як іноземні, так і вітчизняні вчені. Серед них можна назвати таких: Т. Ангмон, О. Беззубченко, С. Дайкер, Дж. Даннінг, Т. Дубчак, Я. Жаліло, С. Кіндлбергер, В. Кочетков, В. Македон, В. Мотри-

Марченко О. И.

Богдан С. В.

Университет государственной фискальной службы Украины

ВСЕМИРНОЕ РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ПРАВОВОЙ, НОРМАТИВНЫЙ И НАЛОГОВЫЙ АСПЕКТЫ

Резюме

В статье рассмотрен феномен социального предпринимательства как объективной необходимости современного экономического общества. Исследовано опыт отдельных стран мира относительно формирования и поддержки развития данного института. Выявлено основные рычаги влияния на его развитие. Проведено анализ преимуществ и недостатков зарубежного опыта для выбора Украиной правильного вектора развития социального предпринимательства.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, предпринимательство, инновации, социальное развитие, социальные проблемы, налоговые льготы.

Marchenko O. I.

Bohdan S. V.

University of State Fiscal Service of Ukraine

SOCIAL ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT IN THE WORLD: LEGAL, NORMATIVE AND TAX ASPECTS

Summary

In the article the phenomenon of social entrepreneurship is considered as an objective demand of modern economic community. Experience of particular countries of the world concerning establishing and maintaining development of this institute is studied. Analysis of advantages and disadvantages of foreign experience for Ukraine's choosing a correct way of development is conducted.

Keywords: social entrepreneurship, entrepreneurship, innovations, social development, social problems, tax benefits.

УДК 336.647.648

Новак І. М.

Уманський національний університет садівництва

ТНК ЯК СУЧАСНИЙ РЕГУЛЯТОР МІЖНАРОДНОГО РУХУ КАПІТАЛУ У ВІТЧИЗНЯНИЙ АГРАРНИЙ СЕКТОР

У статті вказано, що на вітчизняному аграрному ринку разом зі світовими ТНК з'явилися українські компанії, які виконують функції транснаціональних корпорацій. Визначено, що для світових корпорацій найбільш привабливими залишається українська харчова, хімічна та нафтогазова промисловості, проте економічна слабкість і політична невизначеність в країні протягом 2013–2014 рр. мала негативні наслідки для діяльності деяких з них. Водночас прибутки аграрних виробників у країні зросли, що вказує на інвестиційну привабливість галузі. Визначено, що нинішня функціонально-галузева специфіка діяльності ТНК вказує на випереджальну активність міжнародного руху капіталів, а не товарів і фінансових послуг. Проаналізовано як позитивні, так і негативні наслідки інвестування ТНК в економіку країни.

Ключові слова: ТНК, інвестиції, аграрна галузь, інвестиційна привабливість, механізм, стратегія.

Постановка проблеми. Нинішня інтернаціоналізація агробізнесу привела до того, що на вітчизняному аграрному ринку разом зі світовими ТНК з'явилися українські компанії, які виконують функції транснаціональних корпорацій. Крім виробничої діяльності, вони виконують роль інвесторів, розповсюджувачів сучасних технологій, стимуляторів міжнародної трудової міграції. Як і світові ТНК, вітчизняні компанії намагаються розширювати та поглиблювати виробничі зв'язки між підприємствами різних країн. Оскільки, вирішивши проблему монополізації внутрішнього ринку, створенням виробничих регіональних підрозділів за кордоном, вітчизняні корпорації прагнуть збільшити прибутки до рівнів світових ТНК. І хоча більшість транснаціональних корпорацій світу зосереджує діяльність у галузях електро-

ніки, автомобілебудування, хімічній і фармацевтичній промисловості, аграрні корпорації також займають позиції лідера. Сьогодні міжнародне виробництво товарів і послуг у межах ТНК становить 70% світового ВВП, що і визначає їх як потужного регулятора міжнародного руху капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Посилення процесів глобалізації зумовило появу нових суб'єктів на ринку інвестування – глобальних компаній. Питання формування, розвитку та функціонування ТНК у світовому просторі та їх вплив на вітчизняну економіку досліджували як іноземні, так і вітчизняні вчені. Серед них можна назвати таких: Т. Ангмон, О. Беззубченко, С. Дайкер, Дж. Даннінг, Т. Дубчак, Я. Жаліло, С. Кіндлбергер, В. Кочетков, В. Македон, В. Мотри-

ченко, Х. Перлмуттер, Р. Робінзон, О. Рогач, Ф. Рут, Л. Шабаліна та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Нині більшість вчених сходиться на думці, що основна роль ТНК у процесі інвестування полягає в переміщенні капіталу в більш ліквідні та перспективні ринки інших країн шляхом створення нових підприємств або купівлі наявних місцевих фірм, що забезпечує зростання обсягів виробництва, організації міжнародної діяльності, розвиток науково-технічного прогресу та залучення значних інвестиційних ресурсів. Водночас, відзначаючи позитивні сторони функціонування корпорацій, науковці вказують на негативний вплив їх діяльності на навколишнє середовище, а також на економіку країни, що приймає, особливо в умовах економічної кризи. При цьому вчені аналізують поведінку світових ТНК, не приділяючи увагу реакції вітчизняних корпорацій.

Метою статті є дослідження діяльності ТНК на вітчизняному аграрному ринку, аналіз умов функціонування корпорацій та дрібнотоварних виробників, визначення впливу корпорацій на розвиток галузі як потужного інвестора капіталу та технологій, проведення порівняльного аналізу переваг і недоліків їх присутності на ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтернаціоналізація аграрного бізнесу спонукає товаровиробників до залучення технологій, що дадуть змогу підвищити конкурентоспроможність вітчизняної продукції. Водночас для вирішення цієї проблеми сільськогосподарські виробники змушені шукати альтернативні джерела залучення капіталу, оскільки останнім часом мають все менше можливостей залучити кредитні

ресурси вітчизняної банківської системи навіть за умови держаної підтримки щодо часткового відшкодування банківських відсотків. Зважаючи на це, доречним буде дослідження інвестиційної діяльності ТНК з точки зору ймовірності залучення капіталу для забезпечення безперервного процесу виробництва в аграрній галузі.

За визначенням Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), транснаціональна корпорація – це підприємство, що об'єднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності в двох чи більше країнах і провадить єдину політику та загальну стратегію завдяки одному або декільком центрам прийняття рішень [1]. Національна належність ТНК наведена на рис. 1.

Згідно з даними, наведеними в «Доповіді про світові інвестиції 2013 року. Глобальні виробничі системи: інвестиції і торгівля в інтересах розвитку», у світі нараховується близько 82 тис. ТНК, що мають 810 тис. закордонних філій [3]. Продажі цих філій ТНК у 2012 р. становили 26 трлн дол. США, з яких 7,5 трлн дол. США – частка експорту, накопичений обсяг прямих іноземних інвестицій сягнув 23 трлн дол. США, а загальна сума активів зросла до 87 трлн дол. США, що на 15,6 трлн дол. США більше світового валового продукту. При цьому зайнятість працівників становила всього лише 72 млн осіб, або 2,2% загальної кількості зайнятих у світі в цей період. За результатами 2012 р. серед 100 найбільших економік світу лише 60 належали суверенним державам, а решта 40 – це приватні ТНК. Наприклад, доходи американської ТНК «ЕкхонМобіІ» у 2012 р. становили 453 млрд дол. США, що в 2,5 рази більше розміру ВВП України, а зайнято працівників у цій корпорації у 558,5 рази менше, ніж працездатного населення в нашій країні.

Висока продуктивність праці сприяє отриманню надприбутків, що робить ТНК потужними інвесторами капіталу. На сьогодні їх частка у світовому обсягу прямих іноземних інвестицій становить 75–90% [4].

Дослідження галузевої структури напрямів діяльності світових ТНК дозволяє зробити такі висновки: 60% корпорацій зайняті у сфері промислового виробництва, 37% – у сфері послуг і 3% – у видобувній промисловості та сільському господарстві.

В Україні в 2014 р. функціонувало понад 30 світових ТНК. З-поміж аграрних транснаціональних компаній, які працюють в Україні, можна виділити найбільш відомі: Cargill, McDonald's, Nestle, Mondelez International, Lactalis, Kernel, Pepsico,

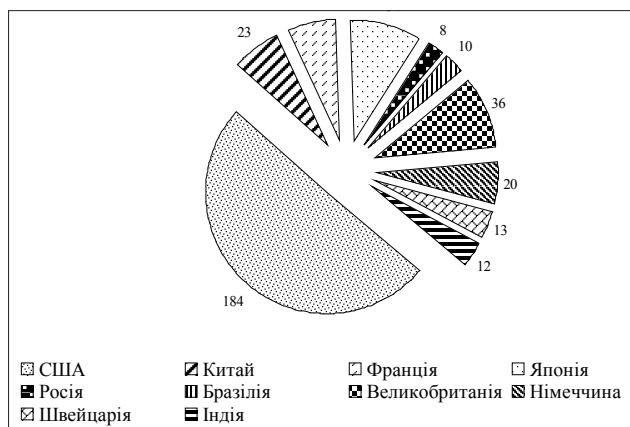


Рис. 1. Кількість ТНК різних країн світу, 2014 р.

Джерело: побудовано автором на основі [2]

Таблиця 1

Фінансові результати ТНК в Україні за перше півріччя 2014 р.

Компанія	Галузь	Виторг за I півріччя 2014 р., млн грн	Прибуток, млн. грн	Виторг за 2013 р., млн грн
JT International	Тютюнова	3 776,7	463,9	7 103,7
Philip Morris	Тютюнова	2 907,3	513,8	5 675,1
Imperial Tobacco	Тютюнова	2 233,8	5,7	4 299,4
Bunge	Агропромислова	2 088,4	196,3	5 623,9
ViOil	Харчова	2 259,9	1,6	3 359,8
Nestle	Харчова	2 443,4	-479,5	5 305,5
Shell	Нафтогазова	1 720,6	-34,9	4 155,8
Toyota	Машинобудування	1 861,9	281,6	4 377,6
Procter&Gamble	Хімічна	2691	164,5	5 733,1
PepsiCo	Хімічна	3 273,5	-462,2	6 068,5

Джерело: побудовано автором на основі [5]

Danone. Крім інвестування капіталу у виробничі процеси, вище зазначені компанії щорічно пере-раховують великі суми до державного бюджету у вигляді податків. Наразі названі ТНК є одними з основних інвесторів в Україні порівняно з іншими.

Для світових корпорацій найбільш привабливими залишається українська харчова, хімічна та нафтогазова промисловості, проте економічна слабкість і політична невизначеність в країні протягом 2013–2014 рр. мала негативні наслідки для діяльності деяких з них. За версією Forbes, за підсумками першого півріччя 2014 р. Nestle (-479,5 млн грн), Shell (-34,9 млн грн) та PepsiCo (462,2 млн грн) отримали збитки (див. табл. 1).

Про привабливість вітчизняної аграрної галузі для світових корпорацій свідчать дані проведеного дослідження «Топ 20 найбільших аграрних компаній України» (див. табл. 2), із них 50% – це дочірні компанії найбільших світових ТНК. Однак українські виробники мають не менші обсяги виробництва та прибутків, що є передумовою розвитку механізмів внутрішнього інвестування.

Так, за 2014 р. прибуток 200 найбільших аграрних виробників в країні зріс на 22% порівняно з 2013 р. (з 239,4 до 293,5 млрд грн). Чистий дохід 50-ти найбільших агрокомпаній у 2014 р. становив 191,9 млрд грн. До п'ятірки найбільш дохідних увійшло три представники вітчизняного бізнесу – ТОВ СП «Нібулон» (експорт зернових), ПАТ «Державна продовольчо-зернова корпорація України» (експорт зернових) і ПАТ «Група Креатив» (виробництво і експорт соняшникової олії) [5].

Погоджуємося з поглядами вітчизняних вчених, що нинішня функціонально-галузева специфіка діяльності ТНК вказує на випереджальну активність міжнародного руху капіталів, а не товарів і фінансових послуг [6]. Цьому сприяє багато факторів, зокрема, вільний рух капіталу в глобальній інформаційно-комунікаційній мережі у суттєвих обмеженнях на ринках товарів, комерційних послуг, робочої сили [7].

Водночас особливістю процесу інвестування корпорацій є те, що за умови погіршення економічного становища країни, капітал активно виводиться в материнську країну, що ускладнює і так незадовільний стан економіки, скорочуються робочі місця – зростає безробіття, відбувається падіння соціального рівня життя населення. В аграрній галузі ТНК, намагаючись отримати надприбутки, здебільшого здійснюють господарську діяльність, виснажуючи земельний потенціал, що приводить до негативних екологічних наслідків. Таким чином, незважаючи на позитивні сторони діяльності ТНК, вони мають свої негативні наслідки, які певною мірою впливають з їх переваг.

Дослідження показують, що національні ТНК мають достатньо інвестиційних потужностей для відродження аграрного бізнесу, і хоча нині їх діяльність спрямована на «екологічне» отримання прибутку, проте в майбутньому без інвестування капіталу в науку, освіту, охорону здоров'я та навколишнє середовища вони не матимуть можливостей для розвитку.

Відзначимо, що державного регулювання потребують взаємовідносини корпорацій з дрібними та середніми товаровиробниками. Утворюючи потужні фінансово-промислові групи, ТНК формують монопольне середовище, ліквідуючи тим самим умови вільної торгівлі, конкуренцію. Тому потребує розробки механізм інтеграції у ці потужні аграрно-фінансові кластери середніх та малих підприємств. За його відсутності вітчизняний аграрний ринок може втратити цей сегмент товаровиробників, що негативно позначиться на розвитку конкурентного середовища, сприятиме монополізації виробництва та цінової політики, знищить інфраструктуру сільських територій.

Висновки. Проведений аналіз діяльності ТНК дав можливість визначити їх як потужного інвестора капіталу у вітчизняний аграрний ринок. Однак використання іноземного інвестування в

Таблиця 2

Найбільші аграрні компанії України, 2014 р., млн грн

Компанія	Чистий дохід, 2014 р.	Чистий дохід, 2013 р.	2014 р., зростання у %
АТ «Каргілл»	10 867,5	8 164,6	33,1
ТОВ СП «Нібулон»	9 261,5	8 096,3	14
ПАТ компанія «Райз»	8 578,3	6 224,1	37,8
ПАТ «Державна продовольчо-зернова корпорація України»	7 047,9	4 637,7	51,9
ПАТ «Група Креатив»	6 995,3	7 132,7	-1,9
ПрАТ «Філіп Морріс Україна»	6 824,5	5 675,1	2,02
ПАТ «Миронівський завод з виробництва круп і комбікормів»	5 845,1	4 545,6	45,1
ПП «ТД «Креатив-Розлив»	5 811,4	4 545,6	27,8
ПП «Серна»	5 797,6	5 203,8	11,4
ПрАТ «Завод модифікованих жирів»	5 643,2	4 426,2	27,5
ТОВ «Станіславська торгова компанія»	5 546,5	6 169,7	-10,1
ПрАТ «Миронівська птахофабрика»	5 514,4	4 212,5	30,9
ПАТ «Монделіс Україна»	5 368,2	4 910,4	9,3
ДП «Сантрейд Бунге Україна»	5 215,0	4 807,3	8,5
ПАТ «Сандора»	5 193,1	4 819,8	10,0
ПАТ «Луи Дрейфус Комодітіз Україна»	5 171,7	4 369,7	18,3
ПАТ «Альфред С. Топфер Інтернаціонал Україна»	4 992,3	4 528,9	10,2
ТОВ «Катеринопільський елеватор»	4 308,4	2 908,0	48,5
Прат «Райз Максимко»	4 256,1	4 016,3	0,01
ТОВ «Вінницька птахофабрика»	4 035,0	1 865,0	116,3

Джерело: побудовано автором на основі [8]

Україні часто гальмується численними факторами, серед яких:

- нечітка правова система;
- нестабільне політичне та економічне середовище;
- корупція;
- великий податковий тягар;
- низький рівень доходів громадян;
- відсутність розвинутої фінансової інфраструктури тощо.

Тому за нинішніх умов аграрним виробникам потрібно, в першу чергу, орієнтуватися на внутрішній капітал.

Нами, крім позитивних наслідків присутності ТНК у вітчизняній економіці, було визначено й негативні, яких можна уникнути, розробивши механізм взаємовідносин вітчизняних корпорацій з малими та середніми сільськогосподарськими товаровиробниками. На нашу думку, такий підхід потребує підтримки як на законодавчому, так і на науковому рівнях. Доречною була б розробка стратегії ефективних взаємовідносин аграрних виробників усіх рівнів, направлена не лише на отримання економічного ефекту, а й на відродження та розвиток соціальної сфери села.

Список використаних джерел:

1. Грубов А. Взаимодействие транснациональных корпораций и национально-государственных экономических систем в условиях глобализации : дис. канд. экон. наук : спец. 08.00.01 / А. Грубов. – Оренбург, 2006. – 134 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dissercat.com/content/vzaimodeistvie-transnatsionalnykh-korporatsii-inatsionalno-gosudarstvennykh-ekonomicheskikh>.
2. Foreign direct investment: Inward and outward flows and stock, annual, 1980–2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=96740>.
3. Глобальні виробничі системи: інвестиції і торгівля в інтересах розвитку : доповідь про світові інвестиції. – 2013 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf.
4. Іванова М. Вплив ТНК на розвиток економіки України / О. Іванова // Європейський вектор економічного розвитку. – 2014. – № 2(17). – С. 88–95.
5. 200 крупнейших компаний: рейтинги Forbes Украина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbts.ua/ratings/2>.
6. Куцик П. Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування, регулювання та розвитку : [монографія] / П. Куцик, О. Ковтун, Г. Башнянин. – Львів : Вид-во ЛКА, 2015. – 594 с.
7. Лук'яненко Д. Глобальна економічна інтеграція : [монографія] / Д. Лук'яненко. – К. : Національний підручник, 2008. – 220 с.
8. Топ 20 найбільш продуктивних агропромислових компаній України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agravery.com/uk/posts/show/top-20-najprubutkovisih-agropromislovih-kompanij-ukraini>.

Новак І. Н.

Уманський національний університет садівництва

ТНК КАК СОВРЕМЕННЫЙ РЕГУЛЯТОР МЕЖДУНАРОДНОГО ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛА В ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ СЕКТОР

Резюме

В статье указано, что на отечественном аграрном рынке наряду с мировыми ТНК появились украинские компании, которые осуществляют функции транснациональных корпораций. Определено, что для мировых корпораций наиболее привлекательными остается украинская пищевая, химическая и нефтегазовая промышленности, однако экономическая слабость и политическая неопределенность в стране в течение 2013–2014 гг. имели негативные последствия для деятельности некоторых из них. В то же время доходы аграрных производителей в стране выросли, что указывает на инвестиционную привлекательность отрасли. Определено, что нынешняя функционально-отраслевая специфика деятельности ТНК указывает на опережающую активность международного движения капиталов, а не товаров и финансовых услуг. Проанализированы как положительные, так и отрицательные последствия инвестирования ТНК в экономику страны. **Ключевые слова:** ТНК, инвестиции, аграрная отрасль, инвестиционная привлекательность, механизм, стратегия.

Novak I. M.

Uman National University of Horticulture

MNC AS A MODERN REGULATOR OF INTERNATIONAL CAPITAL FLOWS INTO THE NATIONAL AGRICULTURAL MARKET

Summary

The article indicates that in the national agricultural market, along with global multinational corporations, there arisen the Ukrainian enterprises that carry out functions of multinational enterprises. The Ukrainian food, chemical, oil and gas industries are still the most attractive to global corporations. However, economic weakness and political uncertainty in the country during the 2013–2014 had negative consequences for some of them. At the same time, in 2014 a profit of the 200 largest agricultural producers in the country has increased by 22% compared to 2013. This indicates the investment attractiveness of the industry. It is studied that the current functional and sectored specifics of MNC activities has an outrunning activity of international capital movements and not goods and financial services. It is specified on the negative features of investment process of corporations because under conditions of worsening economic situation of the country, the capital is actively taken out the native country. This complicates the poor state of the economy because it reduces working places and consequently increases unemployment. Also, there is a fall at the general level of population support.

Keywords: MNC, investment, agricultural, investment attractiveness, mechanism, strategy.

УДК 334.723

Ногачевський О. Ф.

Подільський державний аграрно-технічний університет

ВПЛИВ ФРАНЧАЙЗИНГУ НА ДИНАМІКУ РОЗВИТКУ ЕКСПРЕС-ДОСТАВКИ В УКРАЇНІ

Статтю присвячено дослідженню проблем розвитку інфраструктури бізнес-послуги експрес-доставки (кур'єрської пошти) на основі франчайзингу та її впливу на зростання торгівлі. Проведено аналіз існуючих світових моделей розвитку індустрії експрес-доставки та розвитку кур'єрської пошти в Україні. Запропоновано методику моделювання розвитку інфраструктури експрес-доставки на основі франчайзингу, яка заснована на якісному аналізі західної літератури в галузі франчайзингу та напрацьованої практики українських та зарубіжних підприємств у галузі кур'єрської пошти.

Ключові слова: франчайзинг, франшиза, франчайзор, франчайзі, роялті, договір комерційної концесії, підприємництво, послуги експрес-доставки, інфраструктура, кур'єрська пошта, експрес-доставка.

Постановка проблеми. На сучасному етапі галузь із надання послуг експрес-доставки (кур'єрської пошти) є однією з найбільш динамічних секторів економіки у світі. Починаючи з 1998 р. вона зростає більше ніж у два рази порівняно зі світовою економікою [1]. Найбільша динаміка розвитку кур'єрської пошти спостерігається в країнах із перехідною економікою. У розвинених країнах вона має стабільний ріст. Прогнозується, що у світовому вимірі індустрія з надання послуг експрес-доставки, як і раніше, збільшить свою частку на ринку вантажних авіаперевезень. Зростання в даній сфері становить в середньому 8% на рік у реальному вираженні за 2003–2015 рр. Це швидше, ніж очікується зростання світової торгівлі, і в два рази швидше, ніж очікувалося зростання світової економіки в цілому протягом наступного десятиліття [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу розвитку світової торгівлі, експрес-доставки на основах франчайзингу у розвинених країнах приділяється достатньо уваги з боку науковців та практиків. Серед зарубіжних дослідників можна виділити таких, як П. Вогель, М. Кру та П. Клейндорфер, Ж. Мелінже, Ф. Джаллат, М. Капек. Вітчизняні науковці недостатньо мірою вивчають тенденції розвитку інфраструктури кур'єрської пошти та її вплив на розвиток торгівлі. Незважаючи на це, необхідно відмітити таких науковців, як О. Харчук, Є. Пригара та ін., які дають можливість підприємцям ознайомитись із методами розвитку послуг експрес-доставки у розвинених країнах.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Вивчення та дослідження розвитку послуг експрес-доставки на основі франчайзингу потребує подальшого поглибленого наукового підходу. Вплив послуг кур'єрської пошти у подальшому буде впливати на розвиток торгівлі та підприємництва всіх сфер економіки в Україні. Завдяки високій динаміці розвитку електронної комерції та інфраструктури експрес-доставки підприємці та їх методи ведення бізнесу в Україні все більше піддаються глобальному впливу та адаптуються до міжнародних стандартів. Саме завдяки моделі франчайзингу інфраструктура експрес-доставки дала можливість багатьом галузям, таким як легка промисловість, харчова промисловість, виробництво електроніки, логістика та ін., більш ефективно розвивати власні підприємства, швидко знаходити свого покупця, минаючи складні бар'єри каналів збуту, які створюють роздрібні мережі та збільшувати свою конкурентоспроможність.

Мета статті полягає в аналізі та обґрунтуванні методичного забезпечення використання моделі

франчайзингу для ведення бізнесу в галузі експрес-доставки (кур'єрської пошти) України по єдиному міжнародному стандарту та впливу цієї моделі на динаміку та швидкість розвитку мереж; наданні практичних рекомендацій малим та середнім підприємствам щодо використання інфраструктури експрес-доставки у розвитку власного бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток підприємництва, електронної торгівлі в Україні з початку незалежності спонукав високу динаміку появи операторів із надання послуг експрес-доставки. Появі приватних комерційних структур галузі сприяла і неспроможність найбільшої державної установи «Укрпошта» вчасно та активно реагувати на потреби сучасного ринку та змінювати власні бізнес-процеси. Електронна торгівля в Україні сприяла міжнародному розвитку послуги експрес-доставки та можливості споживачам отримувати у достатньо короткі терміни товари з усього світу. Водночас в Україні відсутнє недержавне регулювання стандартів галузі, що негативно впливає на якість розвитку послуги та низьку інвестиційну активність великих капіталів.

На сьогодні вже сформувалися певні світові тенденції стандартів розвитку інфраструктури експрес-доставки та визначились світові лідери даного сектору економіки. Клієнтські купівельні звички за останнє десятиліття надзвичайно змінилися завдяки широкому розповсюдженню Інтернету. Ринок електронної комерції в найближче десятиліття буде зростати вдвічі та стане ще більш глобальним, а за межами Центральної Європи та Північної Америки буде зростати вдвічі швидше, ніж у цілому в світі [8]. Спираючись на аналіз Глобальної експрес-асоціації [9], можна зробити висновки, що покращання можливостей для кінцевого споживача для купівлі товарів будуть забезпечувати прямі вигоди виробникам та збільшать обсяги торгівлі у цілому. Впровадження певних рекомендацій, які будуть надані даним дослідженням та розробленими методиками, вплинуть на якість розвитку інфраструктури послуг експрес-доставки.

В Україні ключовими операторами на ринку експрес-доставки є:

- ДП «Укрпошта», яке заявляє про наявність 12 000 відділень;
- ТОВ «Нова Пошта» із кількістю понад 3 000 відділень, з яких 2 000 власних і більш 1 000 франчайзингових;
- ТОВ «ІнТайм» із 522 представництвами та 1 482 поштотатами, більшість яких працює за договором франчайзингу (комерційної концесії);
- ТОВ «Торговий дім «Міст експрес» з кількістю понад 450 відділень, з яких понад 350 власних та понад 150 франчайзингових відділень.

Інші оператори налічують до 500 відділень, у тому числі ті, які розвиваються на засадах франчайзингу. Необхідно відмітити, що світовий лідер послуг – компанія Deutsche Post DHL Group, як і інші світові компанії, – теж присутня в Україні і налічує шість офісів та 26 представництв.

Кількість нових пунктів постійно зростає. Загальна потреба ринку в розвитку інфраструктури послуг експрес-доставки нараховує близько 22 000 [7], що дає можливість для розвитку існуючих операторів та виходу на ринок нових. Згідно із щорічними звітами Global Express Association (GEA) [9], галузь експрес-доставки ставить перед собою такі питання, які в подальшому повинні сформувати модель бізнесу, зміни міжнародного законодавства тощо:

- Який економічний/соціальний ефект галузь експрес-доставки дає на сьогоднішній день?

- Яка взаємодія між споживчими можливостями, торгівлею та міжнародною експрес-доставкою?

- Яка буде роль міжнародної експрес-доставки у сприянні економічному зростанню в контексті електронної комерції?

Побудова моделі бізнесу послуг експрес-доставки починається з формування так званого індексу споживчих можливостей (CCI – Customs Sarability Index) [9]. Цей індекс показує, які заходи повинні здійснити оператор послуг експрес-доставки і держава для того, щоб зберегти та збільшувати ріст економічного зростання. На сьогоднішній огляд даного індексу CCI включає:

- так звану «електронну звичку» (Electronic customs) – все більше покупців мають бажання купувати товари через Інтернет;

- цілодобове та щоденне обслуговування (24/7 automated customs processing) – покупці не хочуть бути обмежені «вихідними» та іншими часовими рамками;

- адаптований робочий час (Adapted working hours) – споживачі не хочуть залежати від різниці в часі, яка може існувати між ними та продавцем товарів;

- товар перевірений та контрольований (Inspection and operator facility) – споживачі бажають отримувати перевірений та проконтрольований товар;

- споживач не хоче займатися митними та іншим оформленням документів (Consular trade documents not required);

- споживач не залежить від роботи третіх сторін по оформленню документів (Third-party customs broker not required);

- споживач хоче отримати дуже просту процедуру оформлення покупки товару (Threshold for informal clearance procedure);

- споживач хоче отримати спрощену систему валютообміну (If de minimis simplified procedures \$);

- споживач хоче отримати мінімальні обмеження щодо покупки товару в будь-якій валюті (De minimis regime \$);

- споживач хоче, щоб перевірки інших контролюючих організацій не впливали на затримку отримання товару (Other agency inspections do not cause delays).

Безумовно, Інтернет значно вплинув на зміну купівельних звичок споживачів. Цей вплив буде зростати і в майбутньому стане нормою [1]. Ці тенденції свідчать про те, що міжнародні послуги експрес-доставки, ймовірно, відіграють велику роль у сприянні інтернаціоналізації бізнесу, особливо для малих і середніх підприємств (МСП), які навряд чи будуть створювати свої власні ланцюги поставок.

Серед світових лідерів виділяються десять ключових операторів послуг експрес-доставки (табл. 1).

Ключовими секторами економіки, які користуються послугами експрес-доставки, є:

- 1) виробничі та сервісні компанії;
- 2) компанії, які надають транспортні послуги;
- 3) компанії, які продають товари широкого вжитку;

- 4) роздрібні мережі та Інтернет-магазини;

- 5) компанії з надання послуг з охорони здоров'я;

- 6) компанії з надання послуг із поліграфії та друку;

- 7) компанії з продажу автозапчастин;

- 8) компанії з виробництва та продажу текстильних виробів та одягу;

- 9) компанії, які надають складські послуги;

- 10) компанії з надання фінансових послуг.

Лідери світового ринку послуг експрес-доставки досягли свого успіху завдяки розвитку бізнесу на засадах франчайзингу. Для досягнення успіху та контролю над розвитком необхідно чітко дотримуватись міжнародних стандартів та правил розвитку франчайзингової мережі, що дасть змогу конкурувати не тільки з локальними операторами, але й світовими компаніями. Також необхідно розуміти, що модель франчайзингу дає змогу:

- розвиватись за рахунок коштів партнерів;

- швидко покривати території;

- створювати міжнародні альянси та партнерські програми;

Таблиця 1

Ключові оператори послуг експрес-доставки

№ світового рейтингу	Назва компанії	Країна походження	Кількість офісів по франчайзингу	Примітка
1	DHL Express	Німеччина, 1969 р.	500	Підрозділ компанії Deutsche Post DHL
2	FedEx (Federal Express)	США, 1971 р.	2000	
3	United Parcel Service, Inc	США, 1907 р.	2000 UPS, 5000 MBE 1400 UPS Store	Мають декілька напрямів та форматів розвитку франчайзингу
4	Blue Dart	Індія	4000	DHL придбав пакет акцій даної компанії
5	Royal Mail	Великобританія	500	По франчайзингу розвивають формат Courier Franchise Network
6	Schenker AG	Німеччина	300	
7	PostNL	Нідерланди	1200	
8	YRC Worldwide	США, 1924 р.	200	
9	Japan Post Group	Японія, 2007 р.	400	
10	DTDC	Індія, 1990 р.	8500	

– збільшити вартість власного бізнесу та цінність ТМ;
– залучати фінансові інструменти для розвитку.

Висновки. Динаміка розвитку інфраструктури відділень операторів із послуги експрес-доставки прямо впливає на розвиток національної та світової торгівлі. Крім якості надання послуг, не менш важливим елементом є ціна цієї послуги. На ціну послуги впливають ефективно управління розвитком та збалансоване покриття всієї території відділеннями. Грамотний вибір концепції розвитку та використання моделі франчайзингу буде відігравати ключову роль у розвитку інфраструктури послуг експрес-доставки. Використання моделі франчайзингу у своєму розвитку стало тим фактором успіху, який дав змогу світовим лідерам послуг експрес-доставки досягнути економічного добробуту та високої капіталізації. Етапи створення моделі франчайзингу є такі:

1) створення концепції моделі франшизи;

2) п'ять бізнес-ліній розвитку франшизи;
3) фінансові аспекти франшизи;
4) розробка моделі управління та інжинірингу франчайзингової мережі;
5) створення моделей обов'язкових інструментів розвитку франшизи:
– франчайзинговий пакет;
– створення «Операційного порталу»;
– навчання персоналу та створення єдиних стандартів обслуговування;
– контроль дотримання єдиних стандартів;
– створення договірної бази.

Вдале поєднання стратегій розвитку бізнесу з використанням етапів розвитку франчайзингу має стати тим ключем успіху, який дасть змогу МСБ України завоювати не тільки власні ринки, але й глобальні.

Розуміння даних п'яти етапів розвитку моделей франчайзингу потребує певних зусиль українського підприємництва та врахування всіх можливих ризиків кожної галузі, в якій вони ведуть діяльність

Список використаних джерел:

1. Вплив індустрії експрес-доставки на глобальну економіку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.oxfordeconomics.com.
2. Crew M., Kleindorfer P. Regulation and the nature of postal and delivery services – Kluwer Academic Publisher, 1993.
3. Mellinger G. LaFranchise: Lastratégie. – L'орйrationnel Brochй. – 2010.
4. Джаллат Ф., Капек М. Дезінтермедіація в питанні: Нова економіка, Нові мережі, Нові посередники / F. Jallat, M.J. Capek. Disintermediation in Question: New Economy, New Networks, New Middlemen // Business Horizons. – March-April, 2001.
5. Харчук О., Пригара Є. Тенденції розвитку світового ринку транспортних послуг в умовах глобалізації / О. Харчук, Є. Пригара // Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління». – 2013. – Вип. 23–24.
6. Vogель П. Сектор-експрес доставки Китаю. Звіт про розвиток ринку 2014 р. / Paul Vogel. USA Director Global Postal Community. China's Express Sector Development Report 2014 // Development & Research Center of The State Post Bureau /Deloitte, May, 2014.
7. Федерація розвитку франчайзингу України. Аналіз ринку франчайзингу в Україні 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fdf.org.ua/>.
8. Компанія Фронтієр економікс Лтд. Експрес-доставка та сприяння торгівлі: Вплив на Глобальну економіку / Frontier Economics Ltd. Express Delivery and Trade Facilitation: Impacts on the Global Economy. A report prepared for the Global Express association. – London, January, 2015.
9. Глобальна асоціація експрес-доставки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.global-express.org/>.
10. Цивільний Кодекс України. Глава 76 «Комерційна концесія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.civilniy.org.ua/book5th/g76/default.htm>.

Ногачевский А. Ф.

Подольский государственный аграрно-технический университет

ВЛИЯНИЕ ФРАНЧАЙЗИНГА НА ДИНАМИКУ РАЗВИТИЯ ЭКСПРЕСС-ДОСТАВКИ В УКРАИНЕ

Резюме

Статья посвящена исследованию проблемам развития инфраструктуры бизнес-услуги экспресс-доставки (курьерской почты) на базе франчайзинга и её влиянию на рост торговли. Проведен анализ существующих мировых моделей развития индустрии экспресс-доставки и развития курьерской почты в Украине. Предложена методика моделирования развития инфраструктуры экспресс-доставки на базе франчайзинга, которая основана на качественном анализе западной литературы в индустрии франчайзинга и наработанной практике украинских и зарубежных предприятий отрасли курьерской почты.

Ключевые слова: франчайзинг, франшиза, франчайзер, франчайзи, роялти, договор коммерческой концессии, предпринимательство, услуги экспресс-доставки, инфраструктура, курьерская почта, экспресс-доставка.

Nohachevskiy O. F.

Podillia State Agricultural and Technical University

FRANCHISING INFLUENCE ON DYNAMICS OF EXPRESS DELIVERY IN UKRAINE

Summary

This article is devoted to development problems of infrastructure of express delivery (courier shipment) as business service on the basis of franchising and its impact on trade as a whole. The article analyzes the existing world-wide models of express delivery and development of courier shipment in Ukraine. The article suggests the methods for developing the express delivery infrastructure for serving businesses based on qualitative analysis of Western literature in the field of franchising and on the existing practice of Ukrainian and foreign companies involved in the courier industry.

Keywords: franchising, franchise, franchisor, franchisee, royalties, franchising, entrepreneurship, business services of express delivery, infrastructure, courier mail, express delivery.

УДК 658.15 (075.8)

Перепада Ф. Л.

Маріупольський державний університет

Тонких Л. С.

Азовський морський інститут

Одеської національної морської академії

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто проблеми планування обсягів операційних витрат на оплату праці персоналу промислових підприємств у зв'язку з показниками обсягів капітальних інвестицій у виробництво та обсягів реалізованої продукції. Запропоновано використання методів економіко-математичного моделювання, що дає змогу виявити взаємозв'язок між окремими факторами, які впливають на економічні результати виробничої діяльності промислових підприємств.

Ключові слова: промислові підприємства, планування витрат, капітальні інвестиції, заробітна плата, реалізована продукція.

Постановка проблеми. Сучасна діяльність промислових підприємств пов'язана з необхідністю забезпечення ефективного операційного процесу шляхом оптимізації обсягів поточних виробничих та адміністративних витрат та збільшенням виручки від реалізації продукції на ринку. З огляду на пріоритети формування операційних витрат підприємства, передусім зазнає змін його виробнича та кадрова політика, змінюється технологічний підхід до організації виробничого процесу, планування та забезпечення якості продукції. Таким чином, проблема визначення оптимальної структури виробничих витрат промислового підприємства, на нашу думку, виступає впливовим фактором успішної економічної діяльності в умовах відкритої ринкової конкуренції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика питання ефективного управління виробничими витратами на підприємстві знайшла своє відображення в роботах багатьох сучасних науковців, як вітчизняних, так і зарубіжних, зокрема: Каліні А.В., Гарасима П.М., Журавель Г.П., Хомина П.Я., Пантелєєва В.П., Чейза Р. та багатьох інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на здобутки провідних науковців у даній сфері, все ж недостатньо вирі-

шеною лишається проблема використання економіко-математичних підходів до формування оптимальної структури балансу операційних витрат промислового підприємства, що значним чином звужує потенційні можливості системи планування виробництва. Використання методів математичного аналізу дасть змогу підвищити достовірність оцінки стану та перспектив розвитку процесів, що розглядаються.

Мета статті полягає у проведенні загального аналізу структури операційних витрат промислового підприємства та визначенні взаємозв'язку основних категорій витрат підприємства відповідно до результатів його виробничої діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Промисловість України, незважаючи на складне економічне положення в цілому, на сьогодні характеризується доволі потужним виробничим потенціалом, що в сукупності з відповідним ресурсним забезпеченням, безперечно, є основою національної економіки в умовах трансформації світових ринків та глобалізації міжнародних економічних відносин. На шляху формування сучасних виробничих систем у вітчизняній промисловості постає першочергове завдання забезпечення високого рівня конкурентоспроможності власної продукції, що має відповідати всім вимогам сві-

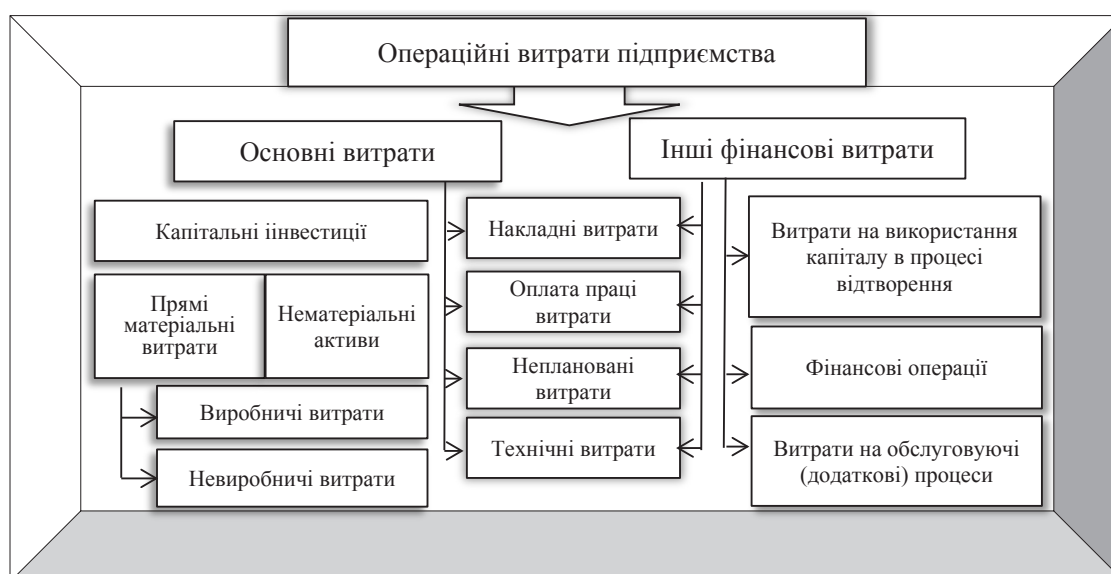


Рис. 1. Класифікація операційних витрат на виробництві

тових ринків за одночасного дотримання технологічних стандартів виробництва та зниження собівартості продукції. Багатовекторне поєднання виробничих пріоритетів вимагає чіткої структуризації цілей, завдань та управлінських рішень у ключових сферах діяльності підприємства, зокрема і в плануванні витрат на виробництво.

Незважаючи на складність та багатокомпонентність системи планування виробничих витрат промислового підприємства, у науковій літературі виділяють кілька основних категорій, що визначають сферу та характер використання фінансових інвестицій у виробничу діяльність.

Структура операційних витрат підприємства поєднує кілька основних категорій витрат, що пов'язані із забезпеченням різних напрямів господарської діяльності, зокрема: прямі матеріальні витрати, пов'язані із придбанням та використанням сировини, накладні виробничі витрати, витрати на оплату праці, витрати на технічне обладнання виробничого процесу [5; 9]. Основні витрати промислових підприємств складаються із виробничих та невиробничих витрат. До першої категорії відносять особливу форму перетворення, формування і привласнення вартості, що визначає кінцеву вартість під час реалізації продукції підприємства на ринку [1, с. 6–7]. До категорії невиробничих витрат в управлінському обліку, як правило, відносять адміністративно-організаційні витрати, пов'язані з реалізацією продукції та забезпеченням невиробничих процесів на підприємстві та безпосередньо не залежать від обсягів та динаміки реалізації продукції [2, с. 48].

Планування обсягів оплати праці в промисловому секторі економіки є доволі суттєвою проблемою, адже воно пов'язано насамперед із необхідністю визначення ролі та характеру впливу витрат на оплату праці, з огляду на економічні результати виробництва. Для цього витрати на оплату праці працівників промислових підприємств необхідно розглядати в сукупності з іншими видами прямих операційних витрат, такими як прямі матеріальні витрати, загальновиробничі витрати та інші види прямих витрат [3, с. 85].

Однак до особливостей упровадження сучасних технологій виробництва слід віднести також той факт, що їх використання не несе обов'язкової та термінової матеріальної віддачі, що призводить до необхідності оцінки не лише тактичних, але й стратегічних переваг інвестування у виробничу сферу промислового підприємства. Впровадження гнучких операційних систем має бути спрямовано не лише на матеріальну, але й на нематеріальну складову частину їх функціонування, причому даний процес потребує активації зусиль як керівництва, так і безпосередньо персоналу підприємства. При цьому роль структури капітальних інвестицій є надзвичайно високою, оскільки вибір балансу в той чи інший бік може суттєво змінити перспективи розвитку підприємства [6, с. 159–160].

Насамперед даний аспект стосується планування капітальних інвестицій у виробництво, оскільки їх структура поєднує різні напрями впровадження операційної стратегії. Так, до капітальних інвестицій промислового підприємства насамперед необхідно віднести затрати на придбання та створення нових і модернізацію, модифікацію, добудову, дообладнання та реконструкцію діючих необоротних матеріальних активів [4, с. 142]. Натомість у сучасній практиці інвестиційного аналізу доволі часто розглядають

капітальні інвестиції з боку саме нематеріальних активів, що впливають на операційну діяльність та забезпечують виконання основних видів робіт, пов'язаних з упровадженням капітальних інвестицій у промислове виробництво.

Діапазон залучення капітальних інвестицій в операційній діяльності підприємства є достатньо широким, оскільки воно охоплює процеси, пов'язані з технічним обладнанням виробництва, проектно-розвідувальні, технологічно-конструкторські, будівельно-монтажні роботи, що забезпечують підприємство можливостями нарощувати або зберігати власні темпи виробництва за умов впливу науково-технічного прогресу, контролю обсягів поточних операційних витрат та планування виробничих потужностей [5; 8]. Саме тому капітальні інвестиції в діяльність промислових підприємств, з огляду на їх специфіку та особливості, стають основним фактором успішного розвитку промислового підприємства в умовах ринкових відносин. У табл. 1 представлено динаміку обсягів капітальних інвестицій за видами промислової діяльності в 2010–2014 рр.

Як можна бачити із приведених даних, обсяги реалізованої продукції за різними видами промислової діяльності в період із 2010 по 2014 р. зросли в середньому на 37%. Найбільшими темпами обсяги реалізованої продукції зросли у сфері постачання електроенергії, газу, пари та конд. повітря – на 61,8%, виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – на 61,3%, виробництва меблів, ремонту і монтажу машин та устаткування – на 36,3%. Водночас обсяги реалізації зменшились протягом п'яти років у сфері виробництва автотранспортних та інших засобів – на 10,8%, виробництва коксу та продуктів нафтопереробки – на 38,2%. Щодо сфери металургійного виробництва, то обсяги реалізації в даному періоді часу змінились незначним чином та становили позитивну динаміку – 18,7% за п'ять років.

Одним із перших кроків на шляху відновлення промислового сектору є впровадження ефективної інвестиційної політики, що забезпечить насамперед відновлення матеріально-технічної та виробничої бази підприємств. Для цього необхідно розглянути динаміку капітальних інвестицій за видами промислової діяльності (табл. 2).

Відповідно до приведених даних, можна виділити, що загальний рівень капітальних інвестицій за 2010–2014 рр. збільшився на 55,7%. Більшість галузей мають позитивну динаміку, зокрема: металургійне виробництво – 176,7%, постачання електроенергії, газу, пари та конд. повітря – 246,8%, виробництво основних фармацевтичних продуктів та препаратів – 249,8%, тощо. Однак кілька галузей промисловості мають і негативну динаміку, зокрема: виробництво коксу та продуктів нафтопереробки – 62,4%, виробництво електричного устаткування – 9,3%. Отже, динаміка обсягів капітальних інвестицій за галузями промисловості є достатньо різною, що не дає можливості однозначно стверджувати про зв'язок між обсягами капітальних інвестицій та реалізованої продукції, що значно ускладнює вирішення наукового завдання. Більше того, з огляду на вплив мотивації персоналу промислових підприємств на результати діяльності, доцільним є визначення третього показника, який буде включено до аналізу. Дані щодо динаміки середньомісячної заробітної плати за видами промислової діяльності представлено в табл. 3.

Таблиця 1

**Динаміка обсягів реалізованої продукції за видами промислової діяльності
в 2010–2014 рр., млн. грн. [7]**

	2010	2011	2012	2013	2014
Промисловість	1043110,8	1305308	1367926	1322408	1428839
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	104081,5	143747,7	143941,9	151575,3	154700,8
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	187522	216454	245869,7	253439	302391,9
Текстильне виробництво, виробництво одягу, виробів зі шкіри	8348,6	9676,2	9763,6	9606	11510
Виготовлення виробів із деревини, паперу та полігр. діяльність	26987,3	31613,1	34103,9	35934,9	43816,7
Виробництво коксу та продуктів нафтопереробки	75102,4	77891,3	63056,1	48864,5	47126,1
Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	32420,4	52674,3	55966,7	48508,1	49808,2
Виробництво основних фармацевтичних продуктів і препаратів	7396,7	8860	10457,3	12202,9	14595,8
Виробництво гумових і пластм. виробів, неметал. мін. продукції	45791,8	55583	58714,8	58386,8	64212,5
Металургійне виробництво, виробництво готових мет. виробів	200001,9	241884,7	223294,1	207305,3	237393
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	6691,4	11529	7876,8	7508,7	8133,4
Виробництво електричного устаткування	15755,2	16715,6	22141,3	21832,4	21005,7
Виробництво машин та устаткування, не відн. до інших угруповань	30608,7	37622,8	37567,8	34782,4	33524,8
Виробництво автотранспортних засобів та інших трансп. засобів	44001,6	64980,5	72953,4	49803,1	39260,8
Виробництво меблів, ремонт і монтаж машин та устаткування	22712	27052,9	29381,1	29560,2	30956,4
Постачання електроенергії, газу, пари та конд. повітря	217430,1	289016,2	333248,2	333400,6	351803,2
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	18259,2	20006,7	19588,8	19698,2	18599,8

Таблиця 2

**Динаміка обсягів капітальних інвестицій за видами промислової діяльності
в 2010–2014 рр., млн. грн. [7]**

	2010	2011	2012	2013	2014
Промисловість	55384,4	78725,8	91598,4	97574,1	86242
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	15261,1	22097,7	22293,5	21624,8	20010,6
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	8510,2	12061,5	13279,7	14941,3	13486,7
Текстильне виробництво, виробництво одягу, виробів зі шкіри	479,9	539,4	371,6	481,5	623
Виготовлення виробів із деревини, паперу та полігр. діяльність	1387,1	3596,4	2258,4	2433,9	2011,8
Виробництво коксу та продуктів нафтопереробки	1418,4	1602,5	1237,5	674,6	534,2
Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	2440,6	2767,7	3436,6	2653,6	2174,6
Виробництво основних фармацевтичних продуктів і препаратів	565,7	802,5	824,2	1073	1413,2
Виробництво гумових і пластм. виробів, неметал. мін. продукції	3801,7	4241,3	3790	4231,7	3989
Металургійне виробництво, виробництво готових мет. виробів	6695,4	9787	9227,8	10875	11833,6
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	227,9	408,7	501	194,5	224,5
Виробництво електричного устаткування	663,5	632,7	673,4	1000,3	601,7
Виробництво машин та устаткування, не відн. до інших угруповань	1581,7	2162,2	2781,5	2132,1	2020,8
Виробництво автотранспортних засобів та інших трансп. засобів	1680,2	2422,7	2815,4	3122,9	2627,7
Виробництво меблів, ремонт і монтаж машин та устаткування	699,6	1136,7	1079,7	903,5	933,6
Постачання електроенергії, газу, пари та конд. повітря	9279,9	13475,1	25381,8	29309,5	22895
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	691,5	991,7	1646,3	1921,9	862

Середньомісячна заробітна плата в промисловості України в 2010–2014 рр. зросла на 54,7%, про що свідчать дані Державної служби статистики України. Щодо окремих складових сфер промислової діяльності, то найбільші темпи проросту по даному показнику відбулись у галузі виробництва фармацевтичних продуктів та препаратів – 178,3%, добувній промисловості – 152,5%, сфері постачання електроенергії, газу, пари та конд. повітря – 160,5%.

Водночас найменші темпи зростання середньомісячної заробітної плати відбулись у галузі виробництва автотранспортних засобів та інших транспортних засобів – 138%. Таким чином, можна відзначити достатньо великий розбіг статистичних даних за основними галузями промисловості по показниках обсягів реалізації промислової продукції, капітальних інвестицій та середньомісячної заробітної плати.

Із метою визначення взаємозалежності розглянутих показників витрат та їх впливу на результуючий показник, що відповідає динаміці обсягу реалізованої продукції авторами запропоновано використання математичної моделі. Даний підхід дає змогу визначити залежність факторних показників обсягів капітальних інвестицій та середньої заробітної плати, яка має вигляд рівняння:

$$\hat{y} = b_0 + b_1x_1 + b_2x_2, \quad (1)$$

де b_0 , b_1 , b_2 – коефіцієнти, що визначають залежність змінних показників x_1 та x_2 на значення результуючої функції y (середній обсяг реалізації промислової продукції в 2010–2014 рр.);

x_1 , x_2 – показники середніх обсягів капітальних інвестицій та заробітної плати за видами промислової діяльності за 2010–2014 рр.

Визначення коефіцієнтів b_1 та b_2 дало змогу не лише розглянути характер впливу показника на результуючий показник, але й у цілому оцінити потенціал даного впливу. У результаті проведення розрахунків нами було отримано рівняння множинної лінійної регресії, яке має такий вигляд:

$$\hat{y} = 114226,5 + 20,63x_1 - 39,5x_2, \quad (2)$$

Таким чином, коефіцієнт x_1 , що дорівнює 20,63, свідчить про менший рівень впливу на результуючий показник \hat{y} , аніж коефіцієнт x_2 . Негативне значення коефіцієнту x_2 свідчить про зворотній зв'язок між динамікою показника середньомісячної заробітної плати по відношенню до обсягів реалізованої промислової продукції, що є важливим з огляду на планування даних показників в динаміці. Щодо обсягів капітальних інвестицій, то в даному разі зв'язок є прямим, і це пояснюється позитивним значенням коефіцієнту b_1 (20,63), але його вплив дещо менший за коефіцієнт b_2 (39,5).

Після того як нами було розраховано параметри лінійної регресії, стало необхідним проведення аналізу адекватності математичної моделі та перевірки значення параметрів множинної лінійної регресії. Для того щоб визначити адекватність математичної моделі, нами було проведено її перевірку на відповідність до критерію Фішера. Згідно зі статистичними та розрахунковими даними, значення критерію Фішера за параметрами даної лінійної регресії визначено як 81,84.

Для того щоб визначити значення критерію $F_{\text{спост}}$, було задано рівень значимості $\delta=0,05$, за яким було зроблено припущення, що в 5% випадків буде відхилено правильну гіпотезу. За розра-

Таблиця 3

Динаміка середньомісячної заробітної плати за видами промислової діяльності в 2010–2014 рр., грн./ос. [7]

	2010	2011	2012	2013	2014
Промисловість	2578	3119	3497	3774	3988
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	3570	4417	4923	5289	5445
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	2145	2554	2896	3117	3337
Текстильне виробництво, виробництво одягу, виробів зі шкіри	1327	1619	1737	1866	2107
Виготовлення виробів з деревини, паперу та полігр. діяльність	1873	2238	2552	2811	3020
Виробництво коксу та продуктів нафтопереробки	3265	3732	4025	4377	4798
Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	2359	2929	3540	3640	3971
Виробництво основних фармацевтичних продуктів і препаратів	3489	4047	4843	5447	6219
Виробництво гумових і пластм. виробів, неметал. мін. продукції	1985	2433	2691	2892	3069
Металургійне виробництво, виробництво готових мет. виробів	2889	3530	3871	4150	4682
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	2040	2487	2704	3086	3211
Виробництво електричного устаткування	2095	2541	2762	3026	3159
Виробництво машин та устаткування не відн. до інших угруповань	2213	2724	3041	3281	3433
Виробництво автотранспортних засобів та інших трансп. засобів	2423	2882	3253	3265	3343
Виробництво меблів, ремонт і монтаж машин та устаткування	2028	2543	2820	2982	3167
Постачання електроенергії, газу, пари та конд. повітря	3043	3609	4134	4524	4885
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	1971	2285	2525	2770	2967

хованими даними знаходимо критичне значення критерію Фішера:

$$F_{\text{крит}} = (K_1, K_2, d) = (p, n-p-1, d), \quad (3)$$

де K_1 – кількість параметрів математичної моделі;

K_2 – кількість спостережуваних значень кожного параметру лінійної регресії;

δ – рівень значимості критерію Фішера.

Таким чином, $F_{\text{крит}} = (2, 14, 0,05)$ за таблицею значень критерію Фішера дорівнює 3,74.

$$F_{\text{спост}} = \frac{\frac{1}{p}SSR}{\frac{1}{n-p-1}} = \frac{\frac{1}{2} \sum_{i=1}^{11} (\hat{y}_i - \bar{y})^2}{\frac{1}{8} \sum_{i=1}^{11} (y_i - \bar{y})^2}, \quad (4)$$

де y_i – спостережувальне значення фактору;

\hat{y} – значення y , отримані згідно з рівнянням регресії (2);

\bar{y} – вибіркове середнє значення y .

Отже, $F_{\text{спост}} = 81,84$, і оскільки умова $F_{\text{спост}} > F_{\text{крит}}$ є виконаною, то можливо зробити висновок про адекватність математичної моделі за рівня значимості $\delta = 0,05$.

Окрім дослідження адекватності, авторами також було проведено додатковий поглиблений аналіз приведеної математичної моделі.

Розраховано коефіцієнт детермінації за формулою:

$$\bar{R}^2 = 1 - \frac{SSE}{SST}, \quad (5)$$

де $SSE = \sum_{i=1}^n (y_i - \hat{y})^2$ – сума квадратів помилок (6), $SST = \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2$ – загальна сума квадратів відхилень (7).

Визначений коефіцієнт детермінації дорівнює $\bar{R}^2 = 0,92121$, що можна пояснити таким чином: 92,12% варіації залежності результуючого показника y пояснюється варіацією незалежних змінних x_1 та x_2 . Оскільки значення \bar{R}^2 достатньо наближене до 1, можна вже по даному факту стверджувати про адекватність економіко-математичної моделі.

Також було розраховано скорегований коефіцієнт детермінації за такою формулою:

$$\bar{R}_{\text{скор}}^2 = 1 - (1 - R^2) * \frac{n-1}{n-p-1}, \quad (6)$$

де $n = 17$ – кількість спостережуваних значень;
 $p = 2$ – кількість параметрів досліджуваної моделі.

За результатами розрахунку було визначено скорегований коефіцієнт детермінації: $\bar{R}_{\text{скор}}^2 = 0,90151$.

Слід відзначити, що позитивний коефіцієнт змінної x_1 свідчить про пряму залежність у динаміці факторного та результуючого показників, а в разі змінної x_2 залежність є зворотною.

Проведений аналіз за допомогою приведеної математико-статистичної моделі дав змогу виявити залежність між показниками обсягів середньомісячної заробітної плати та темпів залучення капітальних інвестицій та їх впливу на обсяг реалізованої промислової продукції.

Висновки. Формування балансу витрат на забезпечення операційної діяльності промислового підприємства є ключовим завданням ефективного планування, що визначає засади операційної стратегії, темпи та характер виробничої діяльності, її ефективність та конкурентоспроможність. За результатами приведеної математичної моделі можна зробити такі висновки:

– капітальні інвестиції забезпечують розвиток матеріально-виробничої бази підприємства, їх вплив є визначальним, що доведено результатами розрахунку математико-статистичної моделі;

– тенденції обсягів середньомісячної заробітної плати мають негативний зв'язок із показником обсягу реалізованої продукції, тобто в конкретному випадку її збільшення не призведе до зростання обсягів реалізованої продукції, а матиме зворотній ефект;

– різниця коефіцієнтів параметрів моделі визначає більший вплив показника середньомісячної заробітної плати на результуючий показник, що може бути використано за жорсткого регулювання структури операційних витрат промислового підприємства.

У цілому використання економіко-математичних моделей у процесі планування операційних витрат дає змогу розглядати їх як додатковий аналітичний інструмент та підвищує ефективність управлінських рішень.

Список використаних джерел:

1. Калина А.В. Економічний аналіз / А.В. Калина. – К. : Університет «Україна», 2006. – 254 с.
2. Гарасим П.М. Фінансовий, управлінський та податковий облік / П.М. Гарасим, Г.П. Журавель, П.Я. Хомин. – Тернопіль, 2003. – 522 с.
3. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент : [підручник] / В.М. Шелудько. – Київ : КНУ ім. Тараса Шевченка.
4. Головка Т.В. Фінансовий облік – 1 : [підручник] / Т.В. Головка. – К. : КНЕУ, 2008. – 416 с.
5. Бондур Т.О. Загальновиробничі витрати як елемент виробничої собівартості в рослинництві / Т.О. Бондур // Економіка АПК. – 2008. – № 1. – С. 126–130.
6. Чейз Р.Б. Производственный и операционный менеджмент / Р.Б. Чейз, Н. Эквилайн, Дж.Я. Роберт. – М. : Вильямс, 2004. – 704 с.
7. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Пантелєєв В.П. Аудит капітальних вкладень та фінансових інвестицій / В.П. Пантелєєв // Аудит : [навч. посіб.]. – К. : Професіонал, 2008. – 268 с.
9. Фінансовий інформаційний портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minfin.com.ua/>.
10. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua/>.

Перепадя Ф. Л.

Мариупольский государственный университет

Тонких Л. С.

Азовский морской институт

Одесской национальной морской академии

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА ОПЛАТУ ТРУДА ПЕРСОНАЛА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

Рассмотрено планирование объемов операционных затрат на оплату труда персонала промышленных предприятий в связи с показателями объемов капитальных инвестиций в производство и объемов реализованной продукции. Предложено использование методов экономико-математического моделирования, которое позволяет выявить взаимосвязь между отдельными факторами, влияющими на экономические результаты производственной деятельности промышленных предприятий.

Ключевые слова: промышленные предприятия, планирование затрат, капитальные инвестиции, заработная плата, реализованная продукция.

Perepadia F. L.

Mariupol State University

Tonkykh L. S.

Azov Maritime Institute,

National University "Odessa Maritime Academy"

METHODS OF LABOR COSTS MANAGEMENT AT INDUSTRIAL ENTERPRISES

Summary

The article deals with problems of operating expenses planning for personnel salaries at industrial enterprises in connection with the volumes of capital investments in production and sales. It is suggested the use of methods of economic-mathematical modelling, allowing to identify the relationship between the individual factors influencing the economic results of production activities of industrial enterprises.

Keywords: industrial enterprises, costs planning, capital investment, salary, products sold.

УДК 330.322

Татарульєва А. О.

ДВНЗ «Криворізький національний університет»

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

У статті представлені основні результати дослідження тенденцій державного регулювання прямого іноземного інвестування в країнах Центрально-Східної Європи (ЦСЄ). В ході аналізу було виявлено, що більшість країн ЦСЄ застосовують стимулюючі заходи по залученню іноземних інвестицій. Визначено, що країни Центральної та Східної Європи використовують практику обмеження доступу іноземних інвесторів у стратегічні галузі.

Ключові слова: інвестиції, пряме іноземне інвестування, державне регулювання, Центрально-Східна Європа, національна безпека.

Постановка проблеми. Міжнародна інвестиційна діяльність в країнах Центрально-Східної Європи активізувалася наприкінці ХХ ст., особливо це стосується періоду після 1996 р. У цей час спостерігалися активні трансформаційні процеси національних економік цього регіону в результаті розбудови ринкового господарства, високі темпи росту світової економіки, прагнення інвесторів до отримання надприбутків. У свою чергу, світова фінансово-економічна криза 2008-2009 рр. зумовила зменшення потоку інвестицій до цього регіону.

Загальні тенденції державного регулювання прямого іноземного інвестування для країн Центрально-Східної Європи (Болгарія, Естонія, Латвія, Литва, Македонія, Польща, Румунія, Словаччина, Словенія, Угорщина, Україна, Хорватія, Чехія) характерні оскільки їх макросистеми відпо-

відають критеріям: подібність спільного історичного минулого, порівнянність передумов економічного розвитку, відносна подібність параметрів початкового етапу економічних реформ. Також необхідно звернути увагу й на інерційність системної динаміки розвитку. Саме тому досвід країн Центрально-Східної Європи може бути корисним з огляду на «демонстраційний ефект» і запобігання загрозам в процесі стимулювання інвестиційної активності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок в економічну теорію засад державного регулювання прямого іноземного інвестування зробили такі науковці, як Б.В. Губський, В.В. Дергачов, С.В. Захарін, О.Г. Федоренко, Н.Н. Вознесенська та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим, незважаючи на вели-

Перепадя Ф. Л.

Мариупольский государственный университет

Тонких Л. С.

Азовский морской институт

Одесской национальной морской академии

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА ОПЛАТУ ТРУДА ПЕРСОНАЛА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

Рассмотрено планирование объемов операционных затрат на оплату труда персонала промышленных предприятий в связи с показателями объемов капитальных инвестиций в производство и объемов реализованной продукции. Предложено использование методов экономико-математического моделирования, которое позволяет выявить взаимосвязь между отдельными факторами, влияющими на экономические результаты производственной деятельности промышленных предприятий.

Ключевые слова: промышленные предприятия, планирование затрат, капитальные инвестиции, заработная плата, реализованная продукция.

Perepadia F. L.

Mariupol State University

Tonkykh L. S.

Azov Maritime Institute,

National University "Odessa Maritime Academy"

METHODS OF LABOR COSTS MANAGEMENT AT INDUSTRIAL ENTERPRISES

Summary

The article deals with problems of operating expenses planning for personnel salaries at industrial enterprises in connection with the volumes of capital investments in production and sales. It is suggested the use of methods of economic-mathematical modelling, allowing to identify the relationship between the individual factors influencing the economic results of production activities of industrial enterprises.

Keywords: industrial enterprises, costs planning, capital investment, salary, products sold.

УДК 330.322

Татарульєва А. О.

ДВНЗ «Криворізький національний університет»

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

У статті представлені основні результати дослідження тенденцій державного регулювання прямого іноземного інвестування в країнах Центрально-Східної Європи (ЦСЄ). В ході аналізу було виявлено, що більшість країн ЦСЄ застосовують стимулюючі заходи по залученню іноземних інвестицій. Визначено, що країни Центральної та Східної Європи використовують практику обмеження доступу іноземних інвесторів у стратегічні галузі.

Ключові слова: інвестиції, пряме іноземне інвестування, державне регулювання, Центрально-Східна Європа, національна безпека.

Постановка проблеми. Міжнародна інвестиційна діяльність в країнах Центрально-Східної Європи активізувалася наприкінці ХХ ст., особливо це стосується періоду після 1996 р. У цей час спостерігалися активні трансформаційні процеси національних економік цього регіону в результаті розбудови ринкового господарства, високі темпи росту світової економіки, прагнення інвесторів до отримання надприбутків. У свою чергу, світова фінансово-економічна криза 2008-2009 рр. зумовила зменшення потоку інвестицій до цього регіону.

Загальні тенденції державного регулювання прямого іноземного інвестування для країн Центрально-Східної Європи (Болгарія, Естонія, Латвія, Литва, Македонія, Польща, Румунія, Словаччина, Словенія, Угорщина, Україна, Хорватія, Чехія) характерні оскільки їх макросистеми відпо-

відають критеріям: подібність спільного історичного минулого, порівнянність передумов економічного розвитку, відносна подібність параметрів початкового етапу економічних реформ. Також необхідно звернути увагу й на інерційність системної динаміки розвитку. Саме тому досвід країн Центрально-Східної Європи може бути корисним з огляду на «демонстраційний ефект» і запобігання загрозам в процесі стимулювання інвестиційної активності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок в економічну теорію засад державного регулювання прямого іноземного інвестування зробили такі науковці, як Б.В. Губський, В.В. Дергачов, С.В. Захарін, О.Г. Федоренко, Н.Н. Вознесенська та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим, незважаючи на вели-

чину та значимість наукових досліджень, присвячених цій проблемі, окремі питання державного регулювання прямого іноземного інвестування залишаються недостатньо вивченими й потребують подальшого дослідження.

Метою статті є дослідження світових тенденцій державного регулювання прямого іноземного інвестування на прикладі країн Центрально-Східної Європи.

Виклад основного матеріалу. Лідерами регіону щодо залучення іноземних інвестицій на сьогодні залишаються Польща, Угорщина, Чехія, Словаччина, на які припадає понад 75% іноземного капіталу, що надходить у країни Центрально-Східної Європи. Припливу прямих іноземних інвестицій в ці країни сприяють позитивні інвестиційні рейтинги міжнародних агентств (Moody's, S&P, Fitch тощо), які відображають політичну та економічну стабільність країн, а також їх сприятливий інвестиційний клімат [1].

Спершу розглянемо ті країни Центрально-Східної Європи, що не є членами ЄС: Македонія та Україна. Задля захисту національних інтересів Македонія у залученні іноземних інвесторів відзначається тим, що для залучення прямих іноземних інвестицій у сектор військової промисловості, виготовлення зброї та наркотичних речовин потрібен дозвіл уряду [2]. Для прямого іноземного інвестування ринок перестраховування закритий взагалі. У сфері телекомунікацій існують обмеження на частку іноземних вкладень в активах компанії, що не може перевищувати 49%. Згідно Закону про страхування [3] частка індивідуального акціонера (фізичної чи юридичної особи) може становити більше 25% вартості з правом управління. У випадку іноземної страхової компанії частка може зрости до 65%, а при наявності спеціального дозволу від Міністерства фінансів – до 80%.

В країні існують зони технологічного та промислового розвитку, в які держава стимулює надходження прямих іноземних інвестицій шляхом зниження ставки податку на прибуток для фізичних осіб та корпорацій до 0% на 10 років, з подальшою фіксацією на рівні 10%, звільнення експортованої продукції від сплати ПДВ та митних платежів, субсидування будівництва до 500 тис євро, надання земель в оренду на 99 років за цінами, нижчими від ринкових.

В Україні прямими іноземними інвестиціями вважаються ті інвестиції, що перевищують 10% статутного капіталу підприємства. Іноземний інвестор може володіти, використовувати, орендувати майно. В той же час, іноземне володіння земельними ділянками несільськогосподарського призначення та під ведення виробничої діяльності є обмеженим [4].

Щодо стимулювання прямого іноземного інвестування в Україні, то іноземні інвестори звільняються від сплати митних зборів на майно, що імпортується в країну та включається в статутний фонд підприємства. Якщо протягом трьох років з часу зарахування прямих іноземних інвестицій на баланс підприємства з іноземними інвестиціями майно, що було ввезене в Україну як внесок іноземного інвестора до статутного фонду зазначеного підприємства, відчужується, у тому числі у зв'язку з припиненням діяльності цього підприємства (крім вивезення іноземної інвестиції за кордон), підприємство з іноземними інвестиціями сплачує ввізне мито, яке обчислюється виходячи з митної вартості цього майна, перерахованої у

валюту України за офіційним курсом валюти України, визначеним Національним банком України на день здійснення відчуження майна [5].

Отже, для цих країн характерним є зниження ставки податку на прибуток юридичних осіб, державні дотації при створенні великих інвестиційних проектів та звільнення від митних платежів при імпорті обладнання. Переважно для захисту національних інтересів доступ іноземних інвестицій обмежується в такі сфери як виробництво та розповсюдження зброї, банківська та страхова діяльність, ЗМІ, телекомунікаційна сфера, розробка надр. Хоча, окремі країни навпаки вважають першочерговим залучення інвесторів у телекомунікаційний сектор (Македонія).

У Болгарії [6] іноземне інвестування регулюється Законом про стимулювання інвестицій від 2007 р. [7] та розпорядженням про застосування закону про стимулювання інвестицій. Застосування цього закону передбачає, що прямі іноземні інвестиції відповідають наступним вимогам, які дозволяють посилити економічну безпеку країни:

а) інвестиції повинні бути пов'язані із створенням нового підприємства, розширенням діючого, з різностороннім розвитком виробництва через випуск нового продукту або фундаментальні зміни всього процесу виробництва на існуючому підприємстві;

б) інвестування у наступні види економічної діяльності:

– промисловість: у високотехнологічну промисловість та у виробництво електроенергії з відновлюваних джерел;

– сектор послуг: у високі комп'ютерні технології, дослідницьку і наукову діяльність, а також у освіту та охорону здоров'я;

– не менше 80% майбутнього прибутку від продукції повинно бути створено наведеними вище видами економічної діяльності;

– не менше 40% витрат на інвестування повинні бути здійснені з власних чи боргових активів інвестора;

– період інвестування в регіоні не повинен бути меншим 5 років від дати початку інвестування;

– створення робочих місць та підтримання зайнятості в регіоні не повинно бути меншим, ніж 3 роки;

– період виконання вимог повинен бути не меншим 3 років від дати надання сертифікату класу інвестицій.

В Естонії для прямого іноземного інвестування відкриті всі галузі, за винятком банківської сфери. Це дозволяє мінімізувати загрози для економічної безпеки. Задля здійснення інвестицій у банківську сферу іноземний інвестор повинен отримати ліцензію, яку видає Банк Естонії. Національний банк може відмовити на підставі ненадійності інвестора, а також при можливості монополізації ринку інвестором. Також необхідно є ліцензія уряду для інвестування у видобувну, транспортну (реконструкція вокзалів, аеропортів, портів), телекомунікаційну сферу, електроенергетичний сектор, водо- та газопостачання, роздрібна торгівля медпрепаратів, виробництво алкогольних та тютюнових виробів та азартні ігри. Спеціальних податкових пільг для іноземних інвесторів немає [8].

В Латвії існують спеціальні економічні зони (СЕЗ), де діє преференційний режим оподаткування: знижені податок на прибуток підприємств, податок на нерухомість, ПДВ, податок з дивідендів, із зарплати адміністративного персо-

налу, платежі за використання інтелектуальної власності [9]. ПДВ не стягується з імпортованих основних засобів, якщо вони будуть використовуватися у довгостроковому інвестуванні. У Латвії іноземці мають право на придбання землі при наявності підписаної двосторонньої інвестиційної угоди (укладеної до 1997 р.) між Латвією та країною походження. При цьому до 2011 р. 51% акцій такої компанії повинно бути у володіння громадян Латвії чи громадян країн ЄС. Пізніше продаж земель громадянам ЄС став вільним. Ще одним видом обмеження є інвестування у сферу телебачення та радіо (не більше 49% акцій). Також іноземці не можуть володіти контрольним пакетом акцій підприємств, що займаються охоронними послугами, авіап перевезеннями, азартними іграми та лотереями.

Литва стимулює здійснення НДІДКР. З початку 2009 р. підприємства, що здійснюють довгострокові інвестиції у створення нового продукту чи послуги, підвищення якості продуктів та послуг, зміну частини технологічного процесу чи запровадження нової технології з міжнародними патентами, можуть розраховувати на зниження суми оподаткування до 50% [10].

Польща [11] може запропонувати іноземному інвесторові відносно безпечний і ліберальний інвестиційний клімат. Інвестиції захищені від нелегальної експропріації; місцева валюта вільно обмінюється на будь-яку тверду валюту в місцевих банках; прибуток може бути конвертований і репатрійований; закордонні інвестори можуть купувати будівлі і земельні ділянки (у більшості випадків після одержання згоди Міністерства внутрішніх справ).

Згідно Багаторічної урядової програми підтримки [12] державна допомога надається підприємствам, що функціонують у сфері біотехнологій, телекомунікації, авіації, автомобілебудівній чи електроніки. Урядова допомога стосується обсягу інвестицій чи кількості новостворених робочих місць. Інші галузі інвестування можуть претендувати на державні гранти за умови великих інвестиційних проектів (220 млн. євро та 500 нових робочих місць). Обсяги фінансування визначаються шляхом індивідуальних переговорів. Також Польща користується допомогою Європейських структурних фондів, що покривають витрати на навчання персоналу, на працевлаштування, на розвиток інфраструктури.

Преференції в оподаткуванні для іноземних інвесторів відсутні за винятком правил діяльності спеціальних економічних зон. Вимоги для ведення бізнесу у СЕЗ є наступні: обсяг прямих іноземних інвестицій повинен становити щонайменше 100 тис. євро; мінімальна власна частка інвестора – 25%; інвестиційний проект повинен тривати ще 5 років після закінчення інвестування; новостворені робочі місця повинні підтримуватися щонайменше 5 років з моменту створення.

В Польщі існують такі заходи залучення іноземних інвесторів [13]:

- інвестиційні гранти, які покривають до 25% інвестиційних витрат;
- гранти зайнятості – до 4 тис. євро за кожне створене робоче місце, але загальна допомога обмежена до суми дворічної зарплати нових працівників;
- гранти на навчання – до 1150 євро на одного працюючого;
- гранти на розвиток інфраструктури, які забезпечуються місцевою владою (до 50% витрат).

Румунія, активно залучаючи прямі іноземні інвестиції, залишає окремі сфери економіки обмеженими для іноземних інвестицій, зокрема банківська сфера, страхування, фінансовий сектор. До обмежень ще можна віднести відсутність права власності на землю для іноземців [14].

Стимулювання надходження прямих іноземних інвестицій до країни здійснюється неоподаткованими методами. До засобів інтенсифікації можна віднести державну допомогу та участь у структурних фондах ЄС, що є характерним для всіх країн-членів ЄС. Преференційне залучення прямих іноземних інвестицій здійснюється у агропромислове виробництво, провідні сектори обробної промисловості, виробництво електроенергії, виробництво енергоощадного обладнання, використання відновлюваних джерел енергії, захист навколишнього середовища, водопостачання та менеджмент відходів, інформатизація та комунікація, НДІДКР.

У Словаччині пряме іноземне інвестування регулюється наступними внутрішніми законами: Закон про допомогу при інвестуванні, Закон про державну допомогу, Закон про податок на прибуток. Державна допомога надається, якщо прямі іноземні інвестиції були спрямовані у промисловість, сферу стратегічних послуг, технологічні центри та туризм. Інвестиційні проекти повинні тривати не менше 3 років [15].

Державна допомога інвестору, що спрямував свої кошти у промисловий сектор надається тоді, коли: створено нове підприємство або розширене діюче, розширено асортимент продукції, що випускається; придбано нове технологічне та промислове обладнання з виробничою метою, мінімальна вартість якого становить 60% від загальної вартості придбаних необоротних матеріальних та нематеріальних активів; придбано необоротні матеріальні та нематеріальні активи на суму не менше 13 млн. євро, 50% вартості цих активів повинно бути покрито власними коштами інвестора; продукція, виробничі процеси, технологічні процеси відповідають екологічним нормам Словаччини; доходи, отримані від здійсненні інвестиційного проекту становлять 80% від загальних доходів інвестора [16].

У Словенії активне залучення прямих іноземних інвестицій відбувається завдяки державним стимулам. До таких стимулів можна віднести податкові пільги, державну фінансову допомогу. В країні існує спеціальна Схема надання грошової допомоги іноземним інвесторам. Цю допомогу інвестори можуть отримати при здійсненні прямого іноземного інвестування у промисловість, сферу стратегічних послуг (логістичні центри, центри для споживачів, регіональні представництва), НДІДКР. При цьому обсяг інвестицій повинен становити: для промисловості – 1 млн. євро, для стратегічних послуг та НДІДКР – 0,5 млн. євро. Крім того кількість новостворених робочих місць повинна бути відповідно 25, 10 та 5. Мінімальна тривалість проекту – 5 років. Станом на 2009 р. сума допомоги становила 5 млн. євро [17].

Щодо Угорщини, то у цій країні допомогу у залученні іноземних інвестицій надає Агентство з розвитку торгівлі та інвестицій. Це Агентство підтримує залучення інвестицій у проекти з високою доданою вартістю шляхом надання багатоцільових послуг: інформація про можливі податкові стимули та субсидії для інвестиційних проектів [18].

Якщо фінансування субсидій зі сторони ЄС відсутнє (Структурний фонд регіонального розвитку), то уряд Угорщини пропонує інвесторам спеціальний комплекс стимулюючих заходів, якщо обсяг інвестицій перевищує 10 млн. євро (для туристичної сфери 50 млн. євро). Цей комплекс стимулів може містити наступні складові [19]: готівкові дотації, що вирішуються в індивідуальному порядку урядом країни; знижка в оподаткуванні; дотації на навчання персоналу; дотації за новостворені робочі місця.

В країні стимулюється розвиток охорони навколишнього середовища, НДіДКР, кінематографія, виготовлення чистих продуктів харчування, розвиток мереж електропостачання та широкопasmовий Інтернет. Тому інвестор при здійсненні прямого іноземного інвестування у вищенаведені сфери у сумі 400 тис євро має право на податкові пільги.

Хорватська інституційна база характеризується тим, що у цій країні відсутнє спеціальне законодавство щодо іноземного інвестування. Регулюючі правила прописані у Законі про комерційні компанії, Законі про приватизацію, Законі про стимулювання інвестицій, Законі про оподаткування, антикорупційному законодавстві, Законі про банки і банківську діяльність, Законі про приватну власність [20].

При заснуванні підприємства додаткової реєстрації чи ліцензування потребують підприємства у банківській, фінансовій, телекомунікаційній сферах. Також задля захисту від спекулятивних атак та посилення економічної безпеки був встановлений мінімальний розмір прямих іноземних інвестицій у певні сфери. Для страхової сфери, якщо компанія хоче здійснювати страхування життя, мінімальний розмір інвестицій становить 1,5 млн. дол. США, 0,7 млн. дол. США – при здійсненні специфічних видів страхування (але не життя), 2 млн. дол. США – при здійсненні решти страхових операцій, що не пов'язані із страхуванням життя, 2 млн. дол. США – при перестрахованні. Реєстрація банків може проходити тільки у формі відкритого акціонерного товариства із обмеженою відповідальністю, з

мінімальною сумою в розмірі 3,6 млн. дол. США. Регулювання компанії телекомунікаційної сфери здійснюється урядом.

В Чехії інвестування в національну економіку регулюється Законом про інвестиційні стимули, та Урядовою інструкцією, що обумовлює допустиму державну допомогу. Стимули, які застосовує держава до іноземних інвесторів, що відповідають певним критеріям, є наступними: податкові стимули: зниження ставки корпоративного податку до 5 років для нових компаній; часткове зниження ставки корпоративного податку до 5 років для існуючих компаній; фінансова підтримка при створенні нових робочих місць; фінансова допомога при навчанні нового персоналу; продаж державних земельних ділянок за пільговими цінами [21].

Держава надає грошову допомогу інвестору при створенні нових робочих місць з розрахунку до 2 тис євро за 1 робоче місце, а також кошти з навчання персоналу покриваються на 35%. Ці пільги діють тільки в регіонах, де рівень безробіття перевищує середній рівень безробіття по країні на 50%. Також держава може надавати земельні ділянки чи земельні ділянки з інфраструктурою, що належать державі чи муніципалітетам, за пільговими цінами, за умови, що власники погоджуються з такою пільговою передачею.

Висновки і пропозиції. Дослідження прямого іноземного інвестування в країнах Центрально-Східної Європи дозволяє стверджувати, що успіх низки країн цього регіону в залученні прямих іноземних інвестицій обумовлюється географічним чинником, наявністю природних ресурсів, успішними приватизаційними процесами в кінці ХХ ст., а також ефективною державною політикою.

В ході аналізу було виявлено, що більшість країн Центрально-Східної Європи здійснюють стимулюючі заходи щодо залучення іноземних інвестицій. Разом із цим, для усіх країн регіону характерна практика обмеження доступу іноземних інвесторів у стратегічні галузі, що є необхідним елементом національної безпеки. Як правило, це стосується банківської та страхової сфер.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт рейтингового агентства Fitch : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fitchratings.com/search/Search.faces?N=4294955929>.
2. Investment policy review the former Yugoslav Republic of Macedonia : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/en/Publications/Lib/ra/ry/diaepcb2011d3_en.pdf.
3. Insurance supervision law Macedonia: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.aso.mk/dokumenti/regulativa/zakoni/LAW%20ON%20SUPER%20VISION_EN_web.pdf.
4. FDI profile: Ukraine : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/Sections/dite_fdostat/docs/wid_cp_ua_en.pdf.
5. Закон України Про режим іноземного інвестування : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80?test=XX7MfyrCSgkyWOTIZiA6KoxLHI4eos80msh8Ie6>.
6. FDI profile: Bulgaria : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/Sections/dite_fdostat/docs/wid_cp_bg_en.pdf.
7. Regulations for Application of the Investment Promotion Act : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.investnet.bg/bulgarian-economy/Investment%20Incentives/investment-promotion-act.aspx>.
8. FDI profile: Estonia : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/Sections/dite_fdostat/docs/wid_cp_ee_en.pdf.
9. Налоговые льготы : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.liaa.gov.lv/rus/poowrenija_biznesa/nalogovye_lgoty/.
10. R&D projects and investments into new technologies [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.lda.lt/en/FEZWithTax.
11. FDI profile: Poland : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/Sections/dite_fdostat/docs/wid_cp_pl_en.pdf.
12. Programme of support of investments of considerable importance for Polish economy for years 2011-2020 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.paiz.gov.pl/governmental_grants.
13. Investor's Guide – Poland. How to do Business : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.paiz.gov.pl/publications/how_to_do_business_in_poland.
14. FDI profile: Romania : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/Sections/dite_fdostat/docs/wid_cp_ro_en.pdf.

15. FDI profile: Slovakia : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/Sections/dite_fdistat/docs/wid_cp_sk_en.pdf.
16. Regional aid – Investment Incentives : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sario.sk>.
17. FDI profile: Slovenia : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/Sections/dite_fdistat/docs/wid_cp_si_en.pdf.
18. FDI profile: Hungary : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/Sections/dite_fdistat/docs/wid_cp_hu_en.pdf.
19. Investing guide Hungary : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.hita.hu/en/Content.aspx?ContentID=d6b7edb4-17aa-42a4-8d70-470fa0f74895>.
20. FDI profile: Croatia : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/Sections/dite_fdistat/docs/wid_cp_ct_en.pdf.
21. FDI profile: Czech republic : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/Sections/dite_fdistat/docs/wid_cp_cz_en.pdf.

Татарульєва А. А.

ГВУЗ «Криворожський національний університет»

ЗАРУБЕЖНИЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЯМОГО ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Резюме

В статье представлены основные результаты исследования тенденций государственного регулирования прямого иностранного инвестирования в странах Центрально-Восточной Европы (ЦВЕ). В ходе анализа было выявлено, что большинство стран ЦВЕ использует стимулирующие меры по привлечению иностранных инвестиций. Выявлено, что страны Центральной и Восточной Европы используют практику ограничения доступа иностранных инвесторов в стратегические отрасли.

Ключевые слова: инвестиции, прямое иностранное инвестирование, государственное регулирование, Центрально-Восточная Европа, национальная безопасность.

Tatarulieva A. O.

SHEI «Kryvyi Rih National University»

FOREIGN EXPERIENCE OF STATE REGULATION OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT

Summary

The article presents main research results of trends in state regulation of foreign direct investment in the countries of Central and Eastern Europe (CEE). According to the analysis results, most countries of Central and Eastern Europe are supposed to create incentives to attract foreign investment. It is also determined that the countries of Central and Eastern Europe use the practice of restricting access of foreign investors to strategic sectors.

Keywords: investments, foreign direct investment, state regulation, Central Eastern Europe, national security.

УДК 334.764.2

Торосян Г. А.

Національний університет біоресурсів і природокористування України

СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА ОБСЛУГОВУВАЛЬНА КООПЕРАЦІЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

Стаття присвячена вивченню сільськогосподарської обслуговуючої кооперації та її впливу на рівень продовольчої безпеки країни. Проаналізовано сучасний стан національної продовольчої безпеки, основні стратегічні напрямки її підтримки зі сторони держави. Дано пояснення місця сільськогосподарської обслуговуючої кооперації в питаннях забезпечення продовольчої безпеки країни та розвитку сільських територій України.

Ключові слова: кооперація, сільськогосподарська обслуговуюча кооперація, сільськогосподарський обслуговуючий кооператив, сільська територія, розвиток села, продовольча безпека країни.

Постановка проблеми. Продовольча безпека – це забезпечення такого рівня і якості життя суспільства територіальних громад, сім'ї, особи, який гарантує соціально-економічну стабільність.

Забезпечення національної продовольчої безпеки держави вимагає підтримки вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників, вжиття

заходів імпортного контролю з метою захисту українських виробників від іноземної інтервенції.

Як один з інструментів вирішення цієї проблеми, в межах територіальних сільських громад, доцільно розглядати сільськогосподарську обслуговуючу кооперацію, тобто добровільне об'єднання сільськогосподарських товаровиробників, зокрема

15. FDI profile: Slovakia : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/Sections/dite_fdistat/docs/wid_cp_sk_en.pdf.
16. Regional aid – Investment Incentives : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sario.sk>.
17. FDI profile: Slovenia : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/Sections/dite_fdistat/docs/wid_cp_si_en.pdf.
18. FDI profile: Hungary : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/Sections/dite_fdistat/docs/wid_cp_hu_en.pdf.
19. Investing guide Hungary : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.hita.hu/en/Content.aspx?ContentID=d6b7edb4-17aa-42a4-8d70-470fa0f74895>.
20. FDI profile: Croatia : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/Sections/dite_fdistat/docs/wid_cp_ct_en.pdf.
21. FDI profile: Czech republic : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/Sections/dite_fdistat/docs/wid_cp_cz_en.pdf.

Татарульєва А. А.

ГВУЗ «Криворожський національний університет»

ЗАРУБЕЖНИЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЯМОГО ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Резюме

В статье представлены основные результаты исследования тенденций государственного регулирования прямого иностранного инвестирования в странах Центрально-Восточной Европы (ЦВЕ). В ходе анализа было выявлено, что большинство стран ЦВЕ использует стимулирующие меры по привлечению иностранных инвестиций. Выявлено, что страны Центральной и Восточной Европы используют практику ограничения доступа иностранных инвесторов в стратегические отрасли.

Ключевые слова: инвестиции, прямое иностранное инвестирование, государственное регулирование, Центрально-Восточная Европа, национальная безопасность.

Tatarulieva A. O.

SHEI «Kryvyi Rih National University»

FOREIGN EXPERIENCE OF STATE REGULATION OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT

Summary

The article presents main research results of trends in state regulation of foreign direct investment in the countries of Central and Eastern Europe (CEE). According to the analysis results, most countries of Central and Eastern Europe are supposed to create incentives to attract foreign investment. It is also determined that the countries of Central and Eastern Europe use the practice of restricting access of foreign investors to strategic sectors.

Keywords: investments, foreign direct investment, state regulation, Central Eastern Europe, national security.

УДК 334.764.2

Торосян Г. А.

Національний університет біоресурсів і природокористування України

СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА ОБСЛУГОВУВАЛЬНА КООПЕРАЦІЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

Стаття присвячена вивченню сільськогосподарської обслуговуючої кооперації та її впливу на рівень продовольчої безпеки країни. Проаналізовано сучасний стан національної продовольчої безпеки, основні стратегічні напрямки її підтримки зі сторони держави. Дано пояснення місця сільськогосподарської обслуговуючої кооперації в питаннях забезпечення продовольчої безпеки країни та розвитку сільських територій України.

Ключові слова: кооперація, сільськогосподарська обслуговуюча кооперація, сільськогосподарський обслуговуючий кооператив, сільська територія, розвиток села, продовольча безпека країни.

Постановка проблеми. Продовольча безпека – це забезпечення такого рівня і якості життя суспільства територіальних громад, сім'ї, особи, який гарантує соціально-економічну стабільність.

Забезпечення національної продовольчої безпеки держави вимагає підтримки вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників, вжиття

заходів імпортного контролю з метою захисту українських виробників від іноземної інтервенції.

Як один з інструментів вирішення цієї проблеми, в межах територіальних сільських громад, доцільно розглядати сільськогосподарську обслуговуючу кооперацію, тобто добровільне об'єднання сільськогосподарських товаровиробників, зокрема

особистих селянських господарств (що фактично є основними виробниками сільськогосподарської продукції), як базують ресурс з метою задоволення їх економічних, соціальних та інших потреб. Орієнтуючись на зарубіжний досвід розвинутих країн, доцільно стверджувати, що обслуговувальна сільськогосподарська кооперація, дасть більше можливостей у виробництві та реалізації продукції, створить нові робочі місця, дасть поштовх до відродження села та впливатиме на розвиток та зміцнення національної економіки в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження поняття кооперації, теорії та практики зробили такі науковці: Ш. Фур'є, Ф. Бюше, Л. Блан, Т. Мор, К. Левицький, Б. Марто, К. Мацієвич, Х. Барановський, С. Бородавський, М. Туган-Барановський, О. Чайнов, Ю. Павликовський та ін. Серед сучасників, що займаються проблемами національної кооперації, вивченням закордонного досвіду кооперації та її розвитку, необхідно відмітити таких науковців: В. Терещенка, В. Зіновчука, М. Маліка, Л. Молдован, О. Могільний, В. Гончаренко, О. Крисального, Ф. Горбонос та ін.

Метою статті є визначення місця сільськогосподарської обслуговуючої кооперації в забезпеченні продовольчої безпеки держави та впливу кооперації на відродження сільських територій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні гостро стоїть проблема щодо економічної ситуації в Україні. Аналізуючи динаміку економічних процесів, такі як девальвація національної валюти на 284,5% (у 2015 р., відповідно до 2013 р.), зниження рівня реальної заробітної плати на 22% (у 2015 р., відповідно до 2014 р.) та зниження купівельної спроможності населення, підвищення рівня безробіття, підвищення рівня бідності, а отже, інвестицій, стрімке збільшення рівня інфляції (з січня по грудень 2015 р., зріс на 39,5%), гальмування економічного зростання, можна стверджувати, що національна економіка перебуває у стані глибокої кризи та ситуація дедалі погіршується [1].

Сільське господарство є важливою складовою національної економіки, яка не тільки займає значну частку у ВВП, платіжному та зовнішньоторговельному балансі і на ринку праці, але й є споживачем товарів та послуг інших галузей, створює в них робочі місця, а отже, може суттєво впливати на розвиток інших галузей та макроекономічну ситуацію держави. Сільське господарство відіграє важливу роль у формуванні темпів економічного зростання. Виробники сільськогосподарської продукції забезпечують продовольчу безпеку країни та здійснюють значний внесок до експортних товаропотоків. Проте структура сільськогосподарського виробництва в країні є вкрай нерівномірною, основне виробництво спрямоване товаровиробниками на такі високорентабельні галузі рослинництва, як вирощування зернових та сояшнику, а матеріаломісткими та трудомісткими галузями, такі як плодово-овочева або тваринництво, зокрема м'ясне та молочне скотарство, займаються переважно господарства населення.

Продовольча безпека країни визначається рівнем забезпечення населення екологічно чистими, дієвими та корисними для здоров'я харчовими продуктами вітчизняного виробництва за науково-обґрунтованими нормами демографічно обумовлених потреб населення і доступних цінах, у збереженні та поліпшенні умов проживання [5].

Водночас необхідно максимально забезпечувати населення нашої країни вітчизняними, а не імпортованими продуктами. Якщо виробництво харчових продуктів та їх збереження недостатньо контролюється споживачами, то з'являється дуже серйозна небезпека, що визначається цілою низкою обставин. Проводячи оцінку стану продовольчої безпеки України в наступний час за вищеведеними критеріями, її можна оцінити як катастрофічною. Населення країни забезпечується харчовими продуктами вітчизняного виробництва на 50%. Великі адміністративно-промислові центри на 70–80% залежні від зовнішнього постачання.

Визначення рівня продовольчої безпеки України ґрунтується на індикаторах продовольчого забезпечення, які порівнюються з нормативами Організації з продовольства та сільського господарства ООН (ФАО), під час визначення економічних, соціальних та екологічних індикаторів, а також граничних критеріїв продовольчої безпеки України.

Розглядаючи структуру валового виробництва сільськогосподарської продукції України, слід відмітити, що частка сільськогосподарських підприємств становить 44,9% усієї кількості виробництва, а решту – 55,1% – виробляють саме господарства населення, в основному це плодово-овочева, плодово-ягідна та виробництво продукції тваринництва, зокрема м'ясне та молочне скотарство [1].

Станом на початок 2016 р., індекс достатності споживання населенням м'яса становить всього 68%, молока – 59%, фруктів та ягід – 58%, риби – 56%, а імпортозалежність по м'ясу дорівнює 8,6%, фруктам та ягодам – 38,1%, риби – 75,4%. Частка продукції тваринництва у раціоні українця в середньому становить 28,9%, за гранично допустимої норми 55%, тобто майже в 2 рази менше від встановленого критерію, а індикатор економічної доступності продуктів харчування становить в середньому 53,6%, при тому, що гранично допустиме значення – 60%. Тобто ситуація катастрофічна та ставить продовольчу безпеку держави під загрозу, не зважаючи на запевнення Міністерства аграрної політики та продовольства у повній забезпеченості та навіть перебезпеченості продовольством [2].

Розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів є важливим напрямом підтримки продовольчої безпеки країни, розбудови та зміцнення конкурентоспроможності агропромислового сектора економіки, особливо матеріаломістких та трудомістких галузей, а також соціально-економічного розвитку сільських територій. Становлення мережі сільськогосподарських обслуговувальних кооперативів стримується цілим рядом негативних чинників, а саме: недостатня ресурсна база для формування належного матеріального забезпечення, недосконалість та неузгодженість законодавства України з даного питання, низький рівень обізнаності сільських жителів щодо сутності та принципів кооперації, недобросовісність виконавчих органів влади, а також відсутність ефективних форм державної підтримки та регулювання. Обслуговувальні кооперативи в своїй діяльності можуть охоплювати всі проблемні сфери: аналіз та моніторинг ринку, постачання якісних оборотних засобів, впровадження систем якості, переробки та пошук оптимальних каналів збуту [3, с. 120].

Національна кооперація ще не має достатньої популярності серед власників фермерських та

особистих селянських господарств, як це є в провідних країнах, наприклад, таких як Франція, Канада та США. Об'єднання для спільної діяльності із переробки продукції, закупівлі та збуту є рідким явищем в Україні, через відсутність довіри та спільних інтересів між фермерами, недостатню обізнаність у цій сфері діяльності та недосконалу систему оподаткування, яка не вирізняє кооператив як особливу форму господарювання. Розвиток обслуговувальної кооперації в Україні залежить від мотивації та ініціативи учасників, розуміння між членами об'єднання, а також належної фінансової підтримки, сприятливої законодавчої та податкової політики зі сторони держави.

Процес кооперування важливий для всіх сільськогосподарських товаровиробників, та найбільшій актуальності обслуговувальна кооперація набуває для особистих селянських господарств.

Особисті селянські господарства, за рівнем застосовуваних технологій застрягли приблизно в ХІХ ст., без них важко уявити як низку напрямів сільської економіки, де їм належить лівова частка виробництва, так і соціальний розвиток сільських територій, який на них тримається. Час іде, а тварин, як і раніше, утримують у примітивних умовах. Корів доять вручну, забивають та розбирають туші на м'ясо прямо у дворах. Підготовлена в такий спосіб продукція надходить на переробні підприємства, на ринки — і не лише на внутрішні. Оскільки в умовах глобалізації вимоги до якості й безпеки харчових продуктів зростають, переоблаштування, модернізація селянських господарств стають вкрай необхідними.

Нині ситуація складається так, що ці сталі й ефективні осередки сільської економіки, яким вдавалося виживати навіть у найскладніші часи, вже найближчим часом можуть втратити ринкові перспективи в законодавчому порядку. Проблема селянських господарств загострилася відразу після того, як Україна, вступивши в СОТ, взяла на себе цілком конкретні зобов'язання, пов'язані із забезпеченням безпеки харчових продуктів скрізь, де їх виробляють. У СОТ, як і в країнах ЄС, вимоги до товарної тваринницької продукції суворі й однозначні. З метою санітарної безпеки молочних продуктів корів мають доїти механічним способом, молоко піддавати обробці й охолодженню на приймальних пунктах, а тварин, м'ясо яких призначено для продажу, забивати в спеціально обладнаних м'ясних цехах. Ці, здавалося б, елементарні вимоги, виявилися складними для виконання.

Селянські господарства, хоча переважна частина їх, крім самозабезпечення, виробляє товарну продукцію, до таких вимог не готові. Селяни-товаровиробники не користуються послугами допоміжних структур з тієї причини, що їх часто просто немає, і не в змозі ні замінити застарілі технології більш сучасними, ні розширити або спеціалізувати виробництво. Для модернізації важливого сектора сільської економіки потрібні великі кошти, допомога держави. Але вона або надходить із запізненням і у меншому розмірі ніж це необхідно, або взагалі відсутня. Звичайно завдяки зусиллям місцевої влади та переробних підприємств в деяких регіонах зайнялися створенням пунктів приймання молока від приватників, то зі зведенням для них м'ясних цехів, які вимагають набагато більших фінансових вкладень, взагалі не відбулося жодних зрушень.

Частка селянських господарств у виробництві продовольства країни залишається надто істот-

ною, щоб їхніми потребами можна було нехтувати. У майже 4,5 млн особистих селянських господарствах, за останніми статистичними даними, виробляється 70,1% загальної кількості виробленого в країні молока, 45,9% м'яса. У дворах селян перебуває 68,9% загальної чисельності ВРХ, у тому числі 77,6% – корів, 52,3% – свиней [4]. Сектору, який виробляє лівову частку тваринницької продукції, потрібна модернізація, створення сучасної інфраструктури, м'ясних цехів, молочних пунктів. Проте й досі не зрозуміло, яким чином та за які кошти (комерційні, державні, кооперативні) це робити.

Посередницький бізнес давно проявляє інтерес до роботи селян-одноосібників, але взаємовигідного співробітництва в більшості випадків не виходить. Націлені на максимальний прибуток посередники, користуючись роз'єднаністю селян-господарів, при закупівлях занижують ціни, а при наданні послуг – роздувають їх. Таким чином, більша частина доходів від виробленого в селянських дворах осідає в посередницьких структурах.

Селяни часто зовсім відмовляються від посередницьких послуг, перебираючи їх на себе. Більшість експертів, які відслідковують хід експериментів з модернізації дрібних господарств і шляхів створення для них необхідної інфраструктури, думають, що головними дійовими особами в цій справі мають стати не комерсанти, а кооператори. В економіці, особливо сільській, є напрями, які, крім власне економічного, мають соціальну складову. І тому не є суто комерційними. До таких, крім оптових ринків, належать й сільські обслуговуючі кооперативи і все, що з ними пов'язано.

Країни, які гармонійно розвивають ринкову економіку, беруть на себе значну частину витрат зі створення інфраструктури, надання послуг селянським господарствам, сприяючи становленню сучасних сімейних ферм і великих кооперативних підприємств та об'єднань.

Експерти вважають, що основними дійовими особами в переоблаштуванні селянських господарств мають стати саме обслуговувальні кооперативи, а облаштування забійно-санітарних цехів для дрібних приватників є їх естетичною функцією. Вони переконані, що без обслуговуючих кооперативів цієї проблеми, як і багатьох інших, пов'язаних зі становленням дрібнотоварного виробництва, не розв'язати. Комерційні структури вимагають за послуги забійно-санітарних цехів таку ціну, що остаточно віднадають селян від самостійного господарювання [4].

Сільськогосподарська кооперація навпаки дає змогу безпосередньо власнику виробництва контролювати всі процеси від заготовки до реалізації. Переваги сільськогосподарської обслуговувальної кооперації в тому, що виробник сільськогосподарської продукції зможе не лише збільшити прибутки від свого виробництва, а й зменшити собівартість продукції, витрати на реалізацію та переробку продукції. Також дасть змогу підвищити якість продукції та залучити до виробництва нових спеціалістів, за рахунок збільшення робочих місць і, як наслідок, розвитку соціальної інфраструктури, сільської території, де відбувається виробництво продукції, тобто допоможе вирішити ще й таку гостру проблему, як занепад села.

Сільськогосподарська обслуговувальна кооперація надає можливість:

1. Підвищити ефективність сільськогосподарського виробництва, завдяки економії витрат на

маркетинг, придбання засобів виробництва та технологічні операції, а також збільшення прибутку від реалізації продукції.

2. Розширення доступу, усіх без винятку, сільськогосподарських товаровиробників до агросервісних служб.

3. Удосконалення для всіх товаровиробників процесу збуту продукції, пристосування до ринкових умов та закріплення конкурентних позицій на ринку.

4. Створення додаткових робочих місць на селі, підвищення соціального захисту, рівня життя та інфраструктури на селі.

Саме сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи зможуть запобігти вилученню доходів із сектора аграрного виробництва, від реальних власників виробництва, у посередницькі комерційні структури, які з ним не пов'язані. Надаючи своїм членам послуги за собівартістю, кооперативи сприяють нарощенню їх економічного потенціалу, поліпшенню умов господарювання, стимулюють до збільшення випуску товарної продукції, покращують добробут селян та соціальний розвиток села.

Спіраючись на власний досвід та досвід зарубіжних країн у сільськогосподарській кооперації, сільськогосподарські виробничі кооперативи відіграють важливу роль у розвитку села та сільських територій:

- ведуть до стабільності та процвітання сільськогосподарських товаровиробників;
- підвищують продуктивність праці;
- сприяють плавній та ефективній реструктуризації аграрного сектору виробництва;
- дають змогу ефективно використовувати виробничі потужності підприємства;
- забезпечують соціальний захист для сільських жителів, підвищують зайнятість сільського населення;
- сприяють поліпшенню екології на селі;
- розвивають сферу послуг на селі тощо.

Тобто все вищезазначене має бути великим стимулом для розвитку національної сільськогосподарської обслуговувальної кооперації як елемент

гарантування продовольчої безпеки держави та національної економіки.

Висновки. У ході дослідження встановлено, що в разі широкого впровадження сільськогосподарської обслуговувальної кооперації національний виробник сільськогосподарської продукції зможе не лише збільшити прибутки від свого виробництва, а й зменшити собівартість продукції, витрати на реалізацію та переробку продукції. Також дасть змогу підвищити якість продукції та залучити до виробництва нових спеціалістів, внаслідок збільшення робочих місць, а отже, розвиток територій, де відбувається виробництво продукції, тобто сільських територій.

Узагальнюючи все вищезазначене, можна сказати, що лише за умов об'єднання представників особистих селянських господарств та фермерських господарств, розповсюдженням кооперативного руху в Україні можливе виконання програм продовольчого забезпечення продуктами харчування. Цей процес повинні починати самі товаровиробниками, які, використовуючи законодавчу базу через об'єднання в кооперативи, зможуть вміло самостійно лобювати та захищати свої власні інтереси.

Аналізуючи цей матеріал, слід зауважити, що як тяжко не було б розвивати кооперацію на селі, зокрема обслуговувальну кооперацію, проте ефект від цього буде дуже помітний. Це дасть змогу підвищити економічну ситуацію в аграрному сегменті економіки та економіки в цілому. Підвищити статус та закріпити конкурентні можливості національного виробника не лише на державному ринку, а й на світовому. Також, забезпечити продовольчу безпеку, розвиток трудомістких галузей сільського господарства та забезпечення селян робочими місцями. Дуже важливим наслідком стане розвиток сільських територій, які потребують змін та процвітання. Сільськогосподарська обслуговувальна кооперація – це і є той самий важіль розвитку й рушійна сила до подолання деяких наявних проблем у сфері сільського господарства та ефективний механізм розвитку сільських територій.

Список використаних джерел:

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
2. Міністерство аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua>.
3. Сільськогосподарська обслуговуюча кооперація / уклад. О. Рудік ; консульт. В. Бондарчук, М. Гриценко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nauka-pdatu.at.ua/Doradnictvo/cd_011-MAPFU-Coops-Agrocoops_module_Text-UKR.pdf.
4. Розвиток кооперації та продовольча безпека [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/old_jrn/chem_biol/Agroin/2013_1-3/13_13_07.pdf.
5. Продовольча безпека [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/book/rozdil/rozd11.html>.

Торосян А. А.

Національний університет біоресурсів і природопольовання України

СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ ОБСЛУЖИВАЮЩАЯ КООПЕРАЦИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

Резюме

Данная статья посвящена изучению сельскохозяйственной обслуживающей кооперации, ее влиянию на уровень продовольственной безопасности страны. Проанализировано современное состояние национальной продовольственной безопасности, основные стратегические направления ее поддержки со стороны государства. Дано объяснение места сельскохозяйственной обслуживающей кооперации в вопросах обеспечения продовольственной безопасности страны и развития сельских территорий Украины.

Ключевые слова: кооперация, сельскохозяйственная обслуживающая кооперация, сельскохозяйственный обслуживающий кооператив, сельская территория, развитие села, продовольственная безопасность страны.

Torosian H. A.

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

AGRICULTURAL SERVICE CO-OPERATION AS AN ELEMENT OF COUNTRY'S FOOD SECURITY

Summary

This article is devoted to the study of agricultural service co-operation, its influence on food security of a country. Modern state of national food security and basic strategic directions of its support are analyzed from the side of state. Explained a place of agricultural servicing co-operation in questions of country's food security and rural territories development in Ukraine.

Keywords: cooperation, agricultural service cooperation, agricultural service cooperatives, rural areas, rural development, food security.

УДК 005.936.43:339.137.2:338.43

Чайка В. О.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ

У статті всебічно розкрито сутність поняття «конкурентоспроможність продукції». Узагальнено сучасні підходи до сутності конкурентоспроможності продукції, визначено її параметри і показники. З метою глибинного аналізу сутності категорії «конкурентоспроможність продукції», виходячи зі стадій життєвого циклу товару, запропоновано типову схему визначення конкурентоспроможності продукції. Зважаючи на специфіку аграрної сфери економіки, обґрунтовано процес формування конкурентоспроможності аграрної продукції, описано чинники, що впливають на неї. Запропоновано заходи щодо підвищення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентоспроможність продукції, ринок, ринкове середовище, чинники конкурентоспроможності, сільське господарство, аграрна продукція.

Постановка проблеми. У сучасних умовах функціонування підприємства забезпечення його стійкого розвитку на ринку безпосередньо залежить від рівня конкурентоспроможності виробленої ним продукції, послуг. Водночас конкурентоспроможність визначається співвідношенням рівня ціни та якості, де останній сьогодні відводиться особлива роль, оскільки без підвищення вимог до якості неможливо з упевненістю стверджувати про розвиток будь-якого ринку.

Ключовим завданням аграрної сфери економіки є забезпечення країни сировиною і продуктами харчування, що потребує стійкого зростання виробництва аграрної продукції, одержання її виробниками достатніх кінцевих результатів. Кожен суб'єкт господарювання зі збільшенням масштабів власного виробництва виокремлює для себе низку конкурентних переваг, що в подальшому стають визначальними для досягнення мети. Очевидним також є й те, що формування конкурентних переваг підприємством підвищує конкурентоспроможність аграрного сектору економіки в цілому, та, водночас, сприяє вирішенню проблем, пов'язаних із забезпеченням продовольчої безпеки країни. Тому питання конкурентоспроможності вітчизняної аграрної продукції на продовольчих ринках набуває нових змісту та актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання конкурентоспроможності аграрної продукції є предметом дослідження багатьох учених-економістів. Зокрема, значний вклад зробили В.Г. Андрійчук [1], В.А. Артеменко, Н.В. Бугас, Т.І. Вовк, В.І. Гринь [2], С.І. Дем'яненко, О.І. Дриган [3], В.І. Лихопій, М.Й. Малік [4], О.І. Мельник [5], О.В. Нів'євський [6], В.С. Ніценко [7], І.Ю. Пасічник [8], О.В. Ульянченко [9], Б.П. Фіщук [10], О.Л. Шевченко [11], І.Б. Яців [12] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на підвищений інтерес науковців до обраної проблематики (за період з 2000 р. по 2009 р., згідно з даними Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського, науковий дискурс із питань конкурентоспроможності підприємств, товарів, персоналу зустрічався в 421 дисертаційній роботі, з яких докторських робіт – 21), дослідження конкурентоспроможності аграрної продукції як багатовимірною і водночас не простого за своїм змістом явища в жодному разі не втрачає своєї актуальності.

В останні роки дискурс усе більше зміщується в напрямі конкурентоспроможності вітчизняної аграрної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках, зважаючи на поступову імплементацію положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, а також урахування той факт, що аграрний сектор сьогодні формує майже 40% валютної виручки країни, майже 60% внутрішнього споживчого попиту та 16% ВВП [13].

Мета статті полягає у висвітленні та обґрунтуванні ключових елементів та інструментів, на основі або за допомогою яких формується всебічне розуміння категорії «конкурентоспроможність аграрної продукції».

Виклад основного матеріалу дослідження. На нинішньому етапі розвитку економічної думки не існує узагальненого, визнаного всіма науковими школами поняття конкурентоспроможності. Усі можуть лише погодитися з думкою, що поняття «конкурентоспроможність» є похідним від «конкуренція», яке трактується як суперництво виробників за споживача. У фахових виданнях на економічну тематику поняття конкурентоспроможності піддається різним інтерпретаціям та аналізується

Torosian H. A.

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

AGRICULTURAL SERVICE CO-OPERATION AS AN ELEMENT OF COUNTRY'S FOOD SECURITY

Summary

This article is devoted to the study of agricultural service co-operation, its influence on food security of a country. Modern state of national food security and basic strategic directions of its support are analyzed from the side of state. Explained a place of agricultural servicing co-operation in questions of country's food security and rural territories development in Ukraine.

Keywords: cooperation, agricultural service cooperation, agricultural service cooperatives, rural areas, rural development, food security.

УДК 005.936.43:339.137.2:338.43

Чайка В. О.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ

У статті всебічно розкрито сутність поняття «конкурентоспроможність продукції». Узагальнено сучасні підходи до сутності конкурентоспроможності продукції, визначено її параметри і показники. З метою глибинного аналізу сутності категорії «конкурентоспроможність продукції», виходячи зі стадій життєвого циклу товару, запропоновано типову схему визначення конкурентоспроможності продукції. Зважаючи на специфіку аграрної сфери економіки, обґрунтовано процес формування конкурентоспроможності аграрної продукції, описано чинники, що впливають на неї. Запропоновано заходи щодо підвищення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентоспроможність продукції, ринок, ринкове середовище, чинники конкурентоспроможності, сільське господарство, аграрна продукція.

Постановка проблеми. У сучасних умовах функціонування підприємства забезпечення його стійкого розвитку на ринку безпосередньо залежить від рівня конкурентоспроможності виробленої ним продукції, послуг. Водночас конкурентоспроможність визначається співвідношенням рівня ціни та якості, де останній сьогодні відводиться особлива роль, оскільки без підвищення вимог до якості неможливо з упевненістю стверджувати про розвиток будь-якого ринку.

Ключовим завданням аграрної сфери економіки є забезпечення країни сировиною і продуктами харчування, що потребує стійкого зростання виробництва аграрної продукції, одержання її виробниками достатніх кінцевих результатів. Кожен суб'єкт господарювання зі збільшенням масштабів власного виробництва виокремлює для себе низку конкурентних переваг, що в подальшому стають визначальними для досягнення мети. Очевидним також є й те, що формування конкурентних переваг підприємством підвищує конкурентоспроможність аграрного сектору економіки в цілому, та, водночас, сприяє вирішенню проблем, пов'язаних із забезпеченням продовольчої безпеки країни. Тому питання конкурентоспроможності вітчизняної аграрної продукції на продовольчих ринках набуває нових змісту та актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання конкурентоспроможності аграрної продукції є предметом дослідження багатьох учених-економістів. Зокрема, значний вклад зробили В.Г. Андрійчук [1], В.А. Артеменко, Н.В. Бугас, Т.І. Вовк, В.І. Гринь [2], С.І. Дем'яненко, О.І. Дриган [3], В.І. Лихопій, М.Й. Малік [4], О.І. Мельник [5], О.В. Нів'євський [6], В.С. Ніценко [7], І.Ю. Пасічник [8], О.В. Ульяченко [9], Б.П. Фіщук [10], О.Л. Шевченко [11], І.Б. Яців [12] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на підвищений інтерес науковців до обраної проблематики (за період з 2000 р. по 2009 р., згідно з даними Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського, науковий дискурс із питань конкурентоспроможності підприємств, товарів, персоналу зустрічався в 421 дисертаційній роботі, з яких докторських робіт – 21), дослідження конкурентоспроможності аграрної продукції як багатомірної і водночас не простого за своїм змістом явища в жодному разі не втрачає своєї актуальності.

В останні роки дискурс усе більше зміщується в напрямі конкурентоспроможності вітчизняної аграрної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках, зважаючи на поступову імплементацію положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, а також урахування той факт, що аграрний сектор сьогодні формує майже 40% валютної виручки країни, майже 60% внутрішнього споживчого попиту та 16% ВВП [13].

Мета статті полягає у висвітленні та обґрунтуванні ключових елементів та інструментів, на основі або за допомогою яких формується всебічне розуміння категорії «конкурентоспроможність аграрної продукції».

Виклад основного матеріалу дослідження. На нинішньому етапі розвитку економічної думки не існує узагальненого, визнаного всіма науковими школами поняття конкурентоспроможності. Усі можуть лише погодитися з думкою, що поняття «конкурентоспроможність» є похідним від «конкуренція», яке трактується як суперництво виробників за споживача. У фахових виданнях на економічну тематику поняття конкурентоспроможності піддається різним інтерпретаціям та аналізується

з різних точок зору. У цьому контексті важливим, зокрема, є необхідність урахувати, до якого економічного об'єкту воно застосовується. Продукція, компанія, окрема галузь чи національна економіка в цілому – усе з перерахованого може виступати об'єктом дослідження конкурентоспроможності. З урахуванням специфіки цих об'єктів сформовані категорії, які відображають результат конкурентних відносин на різних рівнях: елементарному (конкурентоспроможність товару), мікрорівні (конкурентоспроможність підприємства), мезорівні (конкурентоспроможність галузі), макрорівні (конкурентоспроможність національної економіки). Між зазначеними категоріями існує певний причинно-наслідковий зв'язок (рис. 1).

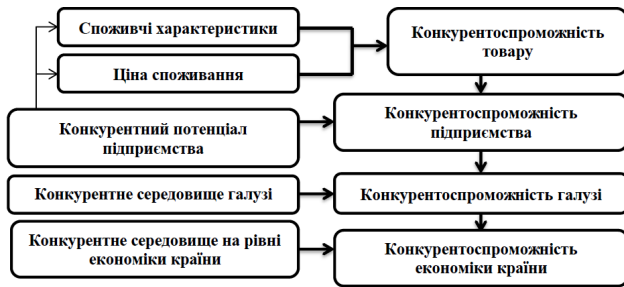


Рис. 1. Взаємозв'язок категорій конкурентоспроможності

Джерело: складено на основі [4, с. 77; 14, с. 59]

Отже, на нашу думку, конкурентоспроможність – це зайнята позиція виробника продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках, яка обумовлена набором економічних, соціальних, політичних факторів та визначається співвідношенням корисного ефекту до сумарних витрат.

У наукових працях часто зустрічається хибне, з нашої точки зору, ототожнення поняття конкурентоспроможності з якістю продукції. Конкурентоспроможність будь-якого товару визначається сукупністю тільки тих його властивостей, які становлять інтерес для покупця і забезпечують задоволення його потреби, чого не можна сказати про якість. Якість і конкурентоспроможність обумовлені сукупністю властивостей товару, які виявляються в різних сферах. Якість продукції закладається у сфері виробництва і виявляється в процесі її використання, тобто у сфері споживання, а конкурентоспроможність продукції може бути встановлена лише в результаті її продажу конкретному споживачу [14, с. 60].

Аналіз літературних джерел свідчить про неоднозначність у підходах до тлумачення та з'ясування сутності «конкурентоспроможність продукції». Основні підходи узагальнені в табл. 1.

Аналіз підходів до поняття «конкурентоспроможність продукції» дає змогу виділити загальні характеристики категорії. Зокрема, більшість економістів-науковців:

- наголошують на відмінності від товару конкурента;
- наголошують на порівнянні з аналогічними продуктами на ринку;
- аналізують конкурентоспроможність продукції за рівнем задоволення потреб споживача, конкретної потреби певного ринку;
- розглядають конкурентоспроможність як характеристику продукції, яка забезпечує виробнику успіх на зовнішньому і внутрішньому ринках, комерційний успіх.

Отже, будь-який товар, що знаходиться на ринку, фактично проходить там перевірку на ступінь задоволення суспільних потреб – кожен

Таблиця 1

Підходи до визначення сутності «конкурентоспроможність продукції»

Автор, джерело	Дефініція
М.Е. Портер [7]	Конкурентоспроможність продукції – це здатність продукції мати цінність для споживача. Рівень цінності визначається максимальною ціною, яку готовий споживач платити за цей товар.
В.Г. Андрійчук [1, с. 553]	Конкурентоспроможність продукції – це сукупність її властивостей і характеристик, що забезпечують задоволення потреб споживачів на вищому або однаковому рівні з аналогічною продукцією конкурентів за прийнятної для них (споживачів) ціни.
А.І. Григоренко [16, с. 155]	Конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції – це сукупність їх споживних властивостей, що характеризує їх відмінність від аналогічної продукції іншого товаровиробника за ступенем відповідності у задоволенні потреб споживачів до розміру, забарвлення, смакових та інших параметрів якості та вартості (ціни, собівартості).
М.Й. Малік [4, с. 532]	Конкурентоспроможність продукції – це сукупність властивостей продукції відповідати вимогам ринку у визначений момент.
М.І. Лобанов, Т.А. Маркіна [17, с. 154]	Конкурентоспроможність продукції – це здібність витримати конкуренцію порівняно з аналогічними видами сільськогосподарської продукції інших виробників в умовах ринку.
І.Ю. Пасічник [8, с. 317]	Конкурентоспроможність продукції – це динамічна характеристика, яка складається під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх факторів і в кожний момент часу може бути виражена більш високим порівняно з товарами-конкурентами співвідношенням сукупності якісних характеристик продукції та витрат споживача на її придбання та споживання, що забезпечує продукції переваги на певному ринку або його сегменті.
Л.В. Балабанова, В.В. Холод [7]	Конкурентоспроможність товару (продукції) – це більш високе порівняно до товарів-конкурентів співвідношення сукупності якісних і вартісних характеристик товару за їх відповідності вимогам ринку, що забезпечує максимальне задоволення потреб і створює перевагу товару на конкурентному ринку.
З.Є. Шершньова, С.В. Оборська [3, с. 34]	Конкурентоспроможність продукції – це ступінь її відповідності на певний момент вимогам цільових груп споживачів або обраного ринку за найважливішими характеристиками: технічними, економічними, екологічними тощо.
С.Б. Алексєєв [3, с. 34]	Конкурентоспроможність продукції – це економічна категорія, яка є результатом суб'єктивного співставлення покупцем споживачької корисності в разі купівлі товару даного підприємства із споживачькою корисністю від придбання аналогічних товарів фірм-конкурентів.
С.В. Брикаліна, Я.І. Сидоренко [18]	Конкурентоспроможність продукції – це її переваги на ринку, що забезпечуються привабливими для споживача властивостями, низькою порівняно ціною та експлуатаційними витратами, оптимальним поєднанням параметрів ціна-якість, відповідністю умовам даного ринку, часу продаж і перевагам споживача, а також відмінністю в кращу сторону її основних характеристик від аналогічних на ринку.

покупець придбає товар, який максимально задовольняє його особисті потреби, а вся сукупність покупців – той товар, який найпевніше відповідає суспільним потребам значно більше, ніж конкуруючі з ним аналоги. Тому конкурентоспроможність можна визначити, порівнявши товари конкурентів між собою. Вона визначається лише тими властивостями, до яких помітно виявляє зацікавленість покупець, та гарантує задоволення відповідної потреби. Усі характеристики виробу, які виходять за межі цих інтересів, під час оцінки конкурентоспроможності вважаються як такі, що не мають до неї відношення в даних конкретних умовах.

Перевищення норм, стандартів і правил, за умови якщо це не було попередньо обумовлено, не тільки не підвищує конкурентоспроможність окремо взятого виробу, а й, навпаки, може знижувати її, оскільки призводить до зростання ціни, не збільшуючи, з погляду покупця, споживчої цінності.

Вивчення питання конкурентоспроможності продукції необхідно проводити систематично, враховуючи стадії життєвого циклу товару, що дасть змогу своєчасно виявити момент початку зниження конкурентоспроможності та вжити відповідних попереджувальних заходів, наприклад припинити виробництво продукції, модернізувати її, перевести на інший сегмент ринку (рис. 2). Будь-який товар після виходу на ринок починає поступово втрачати свій потенціал конкурентоспроможності. Цей процес не можна зупинити, можна лише пригальмувати, тому конкурентоспроможність нової продукції має бути максимально високою та тривалоорієнтованою [11, с. 209].

Отже, конкурентоспроможність продукції слід забезпечувати відповідно до таких основних напрямів [18]:

- конкурентні вимоги потенційних споживачів до відповідного товару;
- можливий розмір та динаміка попиту на продукцію;
- розрахунковий рівень ринкової ціни товару;
- очікуваний рівень конкуренції на ринку відповідних товарів;
- визначальні параметри продукції основних конкурентів;
- найбільш перспективні ринки відповідного товару та етапи закріплення на них;
- термін окупності сукупних витрат, пов'язаних із проектуванням і просуванням нового товару.

В економічній літературі розрізняють параметри і показники конкурентоспроможності продукції [18]:

- Параметри конкурентоспроможності – кількісні характеристики властивостей продукції, які враховують галузеві особливості оцінки його конкурентоспроможності.

Розрізняють окремі групи параметрів конкурентоспроможності: технічні, економічні, нормативні.

– Показники конкурентоспроможності – це сукупність системних критеріїв кількісної оцінки рівня конкурентоспроможності продукції, які базуються на параметрах конкурентоспроможності. Перелік показників конкурентоспроможності залежить від об'єкта досліджень, а також від обраної методики визначення конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність товару характеризується такими трьома групами показників, як: корисність (якість, ефект від використання тощо); витрати споживача під час задоволення його потреб шляхом даного виробу (витрати на виробниче споживання, технічне обслуговування, ремонт, утилізацію та ін.); конкурентоспроможність пропозиції (спосіб просування продукції на ринок, умови поставки та розрахунків, канал збуту, сервісне обслуговування та ін.) [2, с. 89].

Окрім визнаних груп показників, параметри конкурентоспроможності продукції поділяються на технічні (технологічні властивості товару, які визначають межі його застосування – надійність, довговічність, потужність та ін.); нормативні (відповідність товару стандартам, технічним умовам, законодавству); економічні (рівень витрат споживачів на утилізацію товару, тобто ціну споживання) [2, с. 89].

Для оцінки конкурентоспроможності продукції використовуються:

- диференціальний метод – базується на використанні одиничних показників конкурентоспроможності продукції – технічних та економічних;

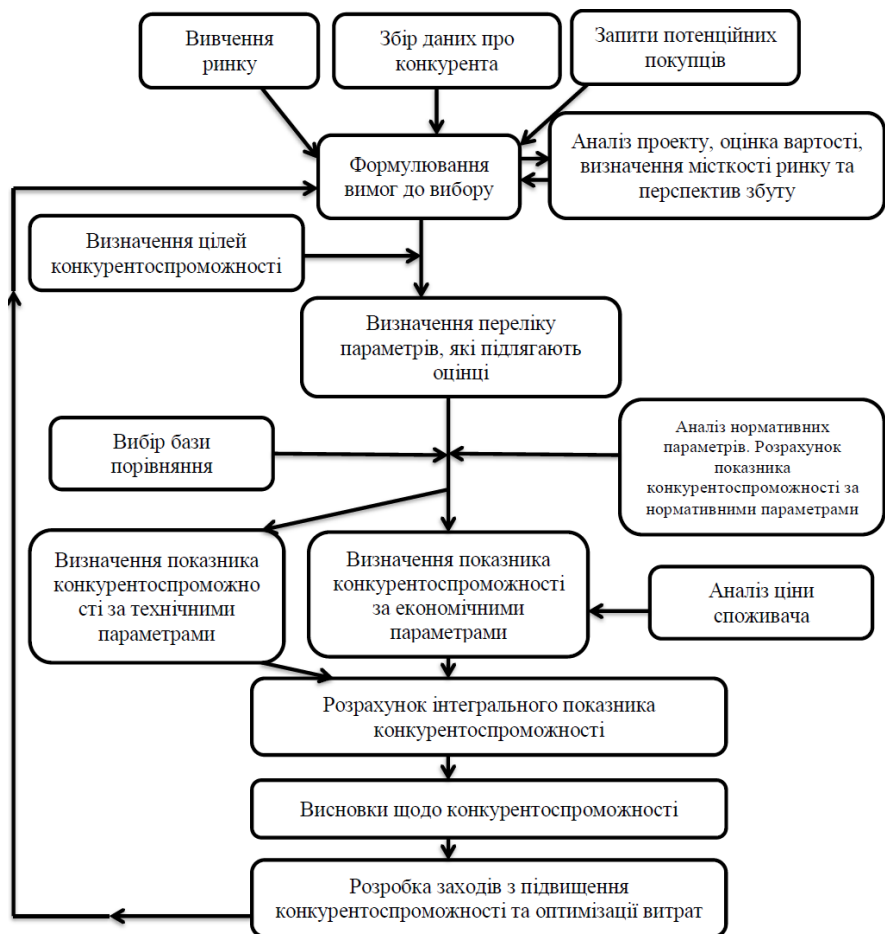


Рис. 2. Типова схема визначення конкурентоспроможності продукції

Джерело: складено автором на основі [18, с. 210; 9, с. 139]

– комплексний метод – базується на використанні групових та інтегральних показників або співставленні питомих корисних ефектів продукції, яка аналізується;

– змішаний метод – базується на спільному використанні одиничних та комплексних показників. Зокрема, найважливіші показники використовуються як одиничні, а інші одиничні показники об'єднуються у групи, для кожної з яких визначають груповий показник. У результаті на основі отриманих групових та одиничних показників оцінюють конкурентоспроможність продукції.

Водночас проблема аналізу й оцінки конкурентоспроможності продукції повинна передбачати вирішення таких проблем [14, с. 60]:

– вивчення запитів і переваг потенційних покупців продукції;

– організація моніторингу ринку з метою збору інформації про умови збуту продукції у фірмах і товарах конкурентах;

– формування загальних підходів до кількісної оцінки конкурентоспроможності продукції, розробка приватних методів, алгоритмів і процедур прийняття рішень, які належать до цієї проблеми;

– аналіз динаміки конкурентоспроможності продукції в цілому і факторів, які її визначають;

– визначення рівня конкурентоспроможності продукції, що забезпечує загальний обсяг прибутку чи необхідну частку ринку.

Отже, можна стверджувати, що конкурентоспроможність аграрної продукції формується в процесі виробництва, зберігання, транспортування та товарної доробки продукції та визначається на ринку в процесі її купівлі-продажу за допомогою цін. Конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції залежить від таких чинників: природних, організаційно-економічних, технологічних, маркетингових та чинників ринкового середовища (рис. 3) [16, с. 155].

Для ринкового середовища на аграрному ринку характерне протистояння конкурентів, зіткнення і зближення їх економічних інтересів за відповідної рівноваги попиту і пропозиції. Економічна боротьба на ринку має перехідний характер, оскільки інтереси конкурентів частіше перебувають у протиріччі, ніж у гармонії. За таких умов кожен суб'єкт ринкових відносин зорієнтований на системне вивчення складових частин ринку.

На нинішньому етапі розвитку ринкових відносин успішне функціонування на аграрному

ринку обумовлене витратами часу, який необхідно понести виробнику продукції для пошуку свого місця і напрямів діяльності в економічній системі конкретно взятої галузі, області, регіону, країни. Точний розрахунок конкурентоспроможності продукції стає мірилом економічного виживання учасників ринку. Повно та всесторонньо оцінити конкурентоспроможність аграрної продукції можуть тільки ті показники, в основу яких покладено: витрати виробництва; міру насичення ринку конкретним видом продукції; рівень купівельної спроможності споживачів.

За незадовільного попиту на продукцію нижня межа конкурентоспроможності співпадає з нормою прибутку в галузі, тобто з відношенням прибутку до витрат засобів і праці, або, за спрощеною схемою, – відношенням ринкової ціни до індивідуальних витрат виробництва. За насичення ринку нижня межа конкурентоспроможності продукції визначається середньою нормою прибутку по сільському господарстві, що обумовлено переливанням фінансових ресурсів, додатковими витратами на відтворення родючості землі тощо [4, с. 533].

Глибока диференціація товаровиробників за природно-кліматичними умовами і структурою виробництва, органічною побудовою діючого капіталу, швидкістю кругообігу засобів, інформованістю щодо стану ринку не дає можливості обмежитися оцінкою конкурентоспроможності лише за рівнем рентабельності і нормою прибутку. Додатковими показниками конкурентоспроможності аграрної продукції виступають маса прибутку на 1 га посіву, на 1 га сільськогосподарських угідь, на 1 голову худоби. Протиріччя, що виникають між перерахованими показниками і рівнем рентабельності за їх зіставлення в просторі і часі, вирішуються на користь прибутку на одиницю земельної площі, який урахує специфіку сільського господарства і можливості підприємства щодо розширеного відтворення виробництва.

Для об'єктивного і повного відображення можливостей економічної життєдіяльності виробів і суб'єктів ринкової сфери користуються індексами конкурентоспроможності, які обчислюються шляхом ділення фактичного рівня рентабельності виробництва на розрахункові (нормативні) значення цих показників. Індекси конкурентоспроможності мають необмежене застосування і можуть порівнюватися стосовно всіх виробів, галузей, територіальних формувань, періодів. Індекси конкурентоспроможності змінюються під впливом кон'юнктури ринку і ступеня її освоєння, змін у купівельній спроможності населення, тривалості життєвого циклу виробів, обсягів упровадження нових технологій тощо.

Сукупні витрати праці та прибуток є тією основою, з якої бере початок конкурентоспроможність. Зниження першого і збільшення другого чинника суттєво знижують рівень економічного виживання суб'єктів аграрного ринку.

Із метою успішної підготовки до ведення ефективної конкурентної боротьби кожен виробник аграрної продукції повинен оцінювати й аналізувати нормоут-



Рис. 3. Формування конкурентоспроможності аграрної продукції

Джерело: побудовано автором на основі [5; 16, с. 155; 19, с. 2]

ворювальні фактори конкурентоспроможності, здійснювати спроби помістити в науково обґрунтовані рівні витрат праці та засобів на виробництво продукції. Він повинен також із великою достовірністю передбачати, в якій галузі відтворювального процесу і кому належать важелі впливу на формування рівня конкурентоспроможності, які етапи і терміни окреслилися в тій чи іншій тенденції індексів конкурентоспроможності.

Нині конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції має не лише внутрішній, але й зовнішній аспект, оскільки значна її частина, що споживається в нашій країні, ввозиться з-за кордону. Це має як позитивні, так і негативні аспекти [4, с. 534–535].

Загалом, для підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції необхідно вжити низку заходів та вирішити такі завдання [9; 10, с. 164; 16, с. 155]:

- стандартизувати продукцію відповідно до міжнародних стандартів, що підвищить попит на неї;

- забезпечити сільськогосподарських виробників новою технікою та замінити застаріле обладнання на високотехнологічне, що підвищить ефективність аграрного виробництва в цілому;

- розробити дієві програми розвитку аграрного сектору економіки та спеціальні програми розвитку села;

- запровадити гранти з метою відправки кращих працівників аграрної сфери за кордон для набуття нового досвіду, що підвищить конкурентоспроможність продукції вітчизняних підприємств;

- диверсифікувати джерела інвестицій, спрямованих на розвиток сільського господарства;

- забезпечити фінансову підтримку сільгоспвиробників, виробників насіннєвого матеріалу, сортовипробувальних станцій, науково-дослідних установ для посилення науково-дослідної роботи в аграрному секторі економіки;

- створити новітні технології вирощування та підвищення врожайності сільськогосподарських культур, забезпечити приріст поголів'я худоби;

- підвищити якість товарів у харчовій сфері, а також відмовитися від випуску продукції, яка містить ГМО;

- удосконалити цінову політику з урахуванням специфіки виробництва сільськогосподарської продукції в регіонах.

Висновки. Отже, конкурентоспроможність аграрної продукції – це набір властивостей аграрної продукції, що відповідає вимогам ринку у визначений момент. Вона є змінною величиною, із часом має здатність знижуватися. Підґрунтям для сповільнення зниження конкурентоспроможності аграрної продукції та навіть її підвищення виступають три найголовніші чинники: якість, собівартість, ціна реалізації. Водночас необхідно враховувати й інші чинники непрямої дії: природні, організаційно-економічні, технологічні, маркетингові, чинники ринкового середовища, оскільки вони у своїй сукупності також мають значний вплив на конкурентоспроможність аграрної продукції. Не слід також забувати, що крім основних і опосередкованих чинників, які впливають на конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції, конкретна продукція має власні конкурентні переваги, що знаходяться або в сфері низьких витрат, або в диференціації товарів. Отже, запропонований набір чинників сприятиме підвищенню конкурентоспроможності аграрної продукції як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

Список використаних джерел:

1. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу : [підручник] / В.Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2013 – 779 с.
2. Гринь В.І. Сутність та фактори конкурентоспроможності продукції сільськогосподарських підприємств / В.І. Гринь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/5.3/87.pdf>.
3. Дриган О.І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти : [монографія] / О.І. Дриган. – К. : ДАКККіМ, 2006. – 160 с.
4. Малік М.Й. Основи аграрного підприємництва : [монографія] / М.Й. Малік. – К. : Ін-т аграр. економіки, 2001. – 582 с.
5. Мельник О.І. Систематизація зовнішніх факторів конкурентоспроможності сільськогосподарських товаровиробників / О.І. Мельник // Інноваційна економіка. – 2014. – № 1. – С. 63–68.
6. Дем'яненко С. І. Кількісний аналіз та моделювання аграрних ринків : [навч. посіб.] / С.І. Дем'яненко, О.В. Нів'євський. – К. : КНЕУ, 2008. – 424 с.
7. Ніценко В.С. Конкурентоспроможність підприємства як економічна категорія / В.С. Ніценко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://econf.at.ua/publ/konferencija_2015_10_20_21/sekcija_5_ekonomichni_nauki/konkurentospromozhnist_pidpriemstva_jak_ekonomichna_kategorija/30-1-0-580.
8. Пасічник І.Ю. Теоретичні положення управління конкурентоспроможністю продукції / І.Ю. Пасічник // Бізнес Інформ. Економіка. Менеджмент та маркетинг. – 2016. – № 1. – С. 316–320 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://business-inform.net/pdf/2016/1_0/316_320.pdf.
9. Ульяновченко О.В. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств та стратегічні аспекти її формування : [монографія] / О.В. Ульяновченко, Л.А. Євчук, І.В. Гуророва. – Х. : Апостроф. 2011. – 340 с.
10. Фіщук Б.П. Конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції / Б.П. Фіщук // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 4(70). – С. 160–164.
11. Шевченко О.Л. Якість і конкурентоспроможність продукції, їх місце в стратегії маркетингу / О.Л. Шевченко // Стратегія економічного розвитку України. – 2001. – № 4. – С. 208–216.
12. Яців І.Б. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств : [монографія] / І.Б. Яців. – Львів : Український бестселер, 2013. – 427 с.
13. Ковальова О.В. Політика розвитку сільських територій України на сучасному етапі / О.В. Ковальова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.youtube.com/watch?v=vn2Qh0WhIAs>.
14. Ряба А.М. Конкурентоспроможність продукції і конкурентоспроможність підприємства / А.М. Ряба, Л.М. Котлова // Матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції «Економіка підприємства: проблеми теорії та практики» (23 березня 2004 р.). Т. II. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2004. – С. 59–60.
15. Лихопій В.І. Механізм забезпечення конкурентоспроможного виробництва аграрної продукції: теоретико-методичний аспект / В.І. Лихопій // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 1(5). – С. 137–141.
16. Бугас Н.В. Фактори впливу на конкурентоспроможність продукції сільського господарства / Н.В. Бугас, Т.І. Вовк // Вісник КНУТД. Проблеми економіки організацій та управління підприємствами. – 2014. – № 1. – С. 153–161.
17. Лобанов М.І. Аграрний маркетинг : [практичний посібник] / М.І. Лобанов, Т.А. Маркіна. – Мелітополь, 2010. – 232 с.

18. Брикаліна С.В. Конкуренстоспроможність продукції, як фактор підвищення конкуренстоспроможності підприємства / С.В. Брикаліна, В.І. Сидоренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/8_NND_2010/Economics/60710.doc.htm.
19. Артеменко В.О. Структура чинників впливу на конкуренстоспроможність підприємств АПК / В.О. Артеменко, С.І. Мельник // Управління проектами та розвиток виробництва : зб. наук. праць. – Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2010. – № 4(36). – С. 104–110.

Чайка В. А.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АГРАРНОЙ ПРОДУКЦИИ

Резюме

В статье всесторонне раскрыта сущность понятия «конкуренстоспособность продукции». Обобщены современные подходы к сущности конкуренстоспособности продукции, определены ее параметры и показатели. С целью глубокого анализа сущности категории «конкуренстоспособность продукции», исходя из стадий жизненного цикла товара, предложена типовая схема определения конкуренстоспособности продукции. Учитывая специфику аграрной сферы экономики, обоснован процесс формирования конкуренстоспособности аграрной продукции, описаны факторы, которые влияют на нее. Предложены меры по повышению конкуренстоспособности отечественной сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова: конкуренстоспособность, конкуренстоспособность продукции, рынок, рыночная среда, факторы конкуренстоспособности, сельское хозяйство, аграрная продукция.

Chaika V. O.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL PRODUCTS AND FACTORS OF MARKET ENVIRONMENT

Summary

An attempt to fully reveal the essence of the term “product competitiveness” is made in the article. Ideas of national and foreign economics scholars about the studied economic category are collected, graphically shown, and summarized. Main trends of determining the product competitiveness are described. Definitions of such concepts as “parameters of product competitiveness” and “indicators of product competitiveness” are given to show the difference between them. A group classification of parameters and indicators of product competitiveness is also shown separately. A typical way of determining the product competitiveness, based on the life cycle stages of the good, is schematically depicted in the article in order to profoundly understand the essence of the “product competitiveness” category. Besides, considering the specificity of the agricultural sector of the economy, the process of product competitiveness formation is analyzed and the definition of the term is given. Factors affecting the agricultural products competitiveness are listed and described in an easy to understand manner. Finally, the generalization of all possible measures, which in our opinion result in the possibility of agricultural products competitiveness increase, is made.

Keywords: competitiveness, product competitiveness, market, market environment, factors of competitiveness, agriculture, agricultural products.

УДК 330.366[341.1]

Штулер І. Ю.

ВНЗ «Національна академія управління»

ОБРУНТУВАННЯ МОДЕЛІ ГОМЕОСТАЗУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ЗА УМОВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

У статті обґрунтовано модель гомеостазу національної економічної системи. Визначено, що економічний розвиток на засадах гомеостазу потребує насамперед дієвих кроків у становленні інноваційного підприємництва та посиленні інноваційного характеру діяльності, поєднання ринкових перетворень з активним використанням наукових знань, високих технологій та інформації. Обґрунтовано складові частини моделі гомеостазу національної економічної системи за умов її інноваційного розвитку. Доведено, що постійний моніторинг стану національної економіки є одним із найважливіших завдань, неодмінним результатом якого стануть підвищення конкуренстоспроможності національної економіки, зростання ВВП, збереження і примноження інтелектуального капіталу нації. Суперечливість процесів економічного розвитку України та кризових явищ указує на необхідність розробки моделі гомеостазу шляхом формування інноваційного типу сталого економічного відтворення.

Ключові слова: економічна система, рівновага, стійкість, глобалізація, гомеостаз.

Постановка проблеми. Існуючий стан і перспективи розвитку національної економіки України не надають упевненості в реалізації політики

розвитку чи стійкого зростання. У контексті цього важливим, на нашу думку, для стратегічного розвитку України є обґрунтування моделі гомеостазу

18. Брикаліна С.В. Конкуренстоспроможність продукції, як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства / С.В. Брикаліна, В.І. Сидоренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/8_NND_2010/Economics/60710.doc.htm.
19. Артеменко В.О. Структура чинників впливу на конкурентоспроможність підприємств АПК / В.О. Артеменко, С.І. Мельник // Управління проектами та розвиток виробництва : зб. наук. праць. – Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2010. – № 4(36). – С. 104–110.

Чайка В. А.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АГРАРНОЙ ПРОДУКЦИИ

Резюме

В статье всесторонне раскрыта сущность понятия «конкурентоспособность продукции». Обобщены современные подходы к сущности конкурентоспособности продукции, определены ее параметры и показатели. С целью глубокого анализа сущности категории «конкурентоспособность продукции», исходя из стадий жизненного цикла товара, предложена типовая схема определения конкурентоспособности продукции. Учитывая специфику аграрной сферы экономики, обоснован процесс формирования конкурентоспособности аграрной продукции, описаны факторы, которые влияют на нее. Предложены меры по повышению конкурентоспособности отечественной сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентоспособность продукции, рынок, рыночная среда, факторы конкурентоспособности, сельское хозяйство, аграрная продукция.

Chaika V. O.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL PRODUCTS AND FACTORS OF MARKET ENVIRONMENT

Summary

An attempt to fully reveal the essence of the term “product competitiveness” is made in the article. Ideas of national and foreign economics scholars about the studied economic category are collected, graphically shown, and summarized. Main trends of determining the product competitiveness are described. Definitions of such concepts as “parameters of product competitiveness” and “indicators of product competitiveness” are given to show the difference between them. A group classification of parameters and indicators of product competitiveness is also shown separately. A typical way of determining the product competitiveness, based on the life cycle stages of the good, is schematically depicted in the article in order to profoundly understand the essence of the “product competitiveness” category. Besides, considering the specificity of the agricultural sector of the economy, the process of product competitiveness formation is analyzed and the definition of the term is given. Factors affecting the agricultural products competitiveness are listed and described in an easy to understand manner. Finally, the generalization of all possible measures, which in our opinion result in the possibility of agricultural products competitiveness increase, is made.

Keywords: competitiveness, product competitiveness, market, market environment, factors of competitiveness, agriculture, agricultural products.

УДК 330.366[341.1]

Штулер І. Ю.

ВНЗ «Національна академія управління»

ОБРУНТУВАННЯ МОДЕЛІ ГОМЕОСТАЗУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ЗА УМОВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

У статті обґрунтовано модель гомеостазу національної економічної системи. Визначено, що економічний розвиток на засадах гомеостазу потребує насамперед дієвих кроків у становленні інноваційного підприємництва та посиленні інноваційного характеру діяльності, поєднання ринкових перетворень з активним використанням наукових знань, високих технологій та інформації. Обґрунтовано складові частини моделі гомеостазу національної економічної системи за умов її інноваційного розвитку. Доведено, що постійний моніторинг стану національної економіки є одним із найважливіших завдань, неодмінним результатом якого стануть підвищення конкурентоспроможності національної економіки, зростання ВВП, збереження і примноження інтелектуального капіталу нації. Суперечливість процесів економічного розвитку України та кризових явищ указує на необхідність розробки моделі гомеостазу шляхом формування інноваційного типу сталого економічного відтворення.

Ключові слова: економічна система, рівновага, стійкість, глобалізація, гомеостаз.

Постановка проблеми. Існуючий стан і перспективи розвитку національної економіки України не надають упевненості в реалізації політики

розвитку чи стійкого зростання. У контексті цього важливим, на нашу думку, для стратегічного розвитку України є обґрунтування моделі гомеостазу

національної економічної системи як моделі її динамічної рівноваги.

Сучасна модель гомеостазу національної економічної системи набуває все більшого поширення у світі. Її впровадження в Україні має стати одним із завдань інноваційного розвитку країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітним аспектам відтворення економічного потенціалу країни, рівноважного розвитку національних економічних систем присвячено праці відомих вітчизняних учених, зокрема В.М. Геєця [1], Я.В. Жаліло [2], С.А. Єрохіна [3; 4], М.М. Єрмошенка [4], В.В. Осокольського [5], В.Я. Шевчука [6] та ін., а також зарубіжних: В. Парето, Д. Сакса, Й. Шумпетера тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із цим окремі питання цієї науково-практичної проблеми потребують подальшого дослідження, зокрема актуальним є дослідження стану та складових елементів гомеостатичного розвитку національної економіки України, обґрунтування його моделі, відповідності умовам інноваційного розвитку. Зазначимо, що модель гомеостазу національної економічної системи за умов інноваційного розвитку включає в себе інноваційні пріоритети, напрями та механізми, які спрямовані на формування інноваційного типу сталого економічного відтворення та зростання національної економіки. Імплементация в концепцію гомеостатичного розвитку інноваційної складової сприяє науково-технічному прогресу та соціально-економічному розвитку, формує в суспільстві культуру нововведень та дух новаторства, витісняє застарілі товари та технології, підходи до управління та організації.

Мета статті полягає в обґрунтуванні моделі гомеостазу національної економічної системи за умов інноваційного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Модель гомеостазу національної економічної системи вимагає насамперед визначитися з типом її побудови. Від обраного рішення залежать логіка та послідовність реалізації конкретних завдань та застосування безпосередніх інструментів, які сприятимуть гомеостазу національної економічної системи. Типів побудови моделі гомеостазу національної економічної системи на засадах інноваційного розвитку може бути декілька [2]:

1) купівля патентів та технологій у високорозвинених країнах із подальшим їх удосконаленням. Такий спосіб має як переваги, так і недоліки. Так, головною проблемою для України може стати перехід до статусу так званого «наздоганяючого розвитку». У цьому разі постійно будуть виникати витрати на закупівлю нових ідей та технологій, що буде відволікати кошти з інших сфер і напрямів економічної діяльності.

2) участь в експансії транснаціональних корпорацій. Такий спосіб призводить до виникнення залежності національної економіки України від іноземних інвестицій.

3) ідентифікація та підтримка ключових «точок зростання». Це передбачає підтримку галузей чи підприємств, які характеризуються успіхами в науково-технічних розробках. Їх науковий, людський, інфраструктурний потенціал здатний стати поштовхом до зростання;

4) ідентифікація та підтримка розвитку суміжних та споріднених із «ключовими» галузями, виробництв тощо.

Таблиця 1

Загальна структура державного стимулювання інноваційної діяльності в країнах світу

Країна	Схеми регуляторної політики у сфері науково-дослідних робіт
Австралія	Дає змогу знизити витрати на R&D на 25%. Додаткове зниження витрат на 75% на R&D, яке перевищує базовий обсяг витрат у минулому році.
Канада	Пропонується постійний податковий кредит у 20% на R&D. Уряди провінцій пропонують різноманітні заходи зі сприяння R&D-діяльності (наприклад, кредити, які відшкодовуються).
Китай	Пропонує підприємствам з іноземними інвестиціями 50% зниження витрат на R&D.
Франція	Дає змогу отримати 40%-й кредит на R&D витрати як надлишок середніх витрат на R&D за два попередні роки або 10%-й прямий кредит на витрати на R&D.
Індія	Компанії, які провадять наукові дослідження та розробки, мають право на 100% знижки податку на прибуток на 10 років. Галузь машинобудування отримує 50% зниження витрат на внутрішньо виробничі потужності у сфері R&D.
Ірландія	Пропонує 20%-й податковий кредит на R&D, а також загальний низький рівень оподаткування цієї діяльності: корпоративний податок на прибуток – 12,5%. R&D-гранти покривають до 50% вартості персоналу. Капітальні витрати можуть кваліфікуватися на отримання окремого кредиту з єдиною ставкою. Відсутність митних зборів на трансфер інтелектуальної власності до Ірландії.
Японія	Пропонує єдину ставку податкового кредиту у 10% на R&D (15% – єдина ставка податку для малих підприємств) на додаток до інших заходів сприяння.
Південна Корея	Податкові канікули на строк до семи років для бізнесу в секторі високих технологій. Різноманітні податкові кредити для витрат на R&D.
Польща	Знижка податків до 50% на вартість інноваційних результатів діяльності. Підприємства, в яких є центри R&D, можуть запроваджувати внутрішній інноваційний фонд. Щомісячні внески до цього фонду – до 20% щомісячного прибутку, який не оподатковується. Прибутки, отримані від R&D-діяльності в спеціальних економічних зонах, звільняються від корпоративного податку на прибуток до 70% від інвестованих коштів або в обсязі витрат на робочу силу за два роки.
Сінгапур	«Схема управління науково-дослідницькою діяльністю та інтелектуальною власністю» пропонує компаніям із США п'ятирічні податкові канікули: звільнення від податку на прибуток, отриманий ззовні через застосування наукових розробок і досліджень, які здійснюються в країні.
Таїланд	100% зниження витрат та звільнення від податку на прибуток на результати R&D-діяльності.
Велика Британія	Дозволено 25%-е зниження витрат на R&D, а також 175%-е зниження для МСП на витрати на R&D, які перевищують базову вартість витрат на R&D у попередньому році.
США	Надання 10% кредиту на R&D-витрати.

Джерело: складно на основі [7]

Окремого дослідження потребує можливість упровадження та застосування змішаних стратегій. При цьому слід пам'ятати про усунення суперечностей, які можуть виникнути в результаті їх поєднання.

Інноваційна політика, зважаючи на сучасні реалії розвитку, має виконувати ключову функцію в напрямі забезпечення стійкості соціально-економічного розвитку та підтримки національної конкурентоспроможності. У контексті цього важливим є досвід провідних країн світу, який узагальнений у табл. 1.

Досвід цих країн стосовно державного стимулювання інноваційної діяльності слід прийняти як керівництво до дії, оскільки впродовж тривалого часу, застосовуючи сукупність важелів стимулювання інноваційного розвитку, їм вдавалося за різних економічних умов реалізовувати власні моделі розвитку в напрямі забезпечення стійкості соціально-економічного розвитку.

Застосовуючи цей досвід, іншим країнам світу також вдалося істотно підняти ефективність національної інноваційної діяльності, що забезпечило певні результати у формуванні інноваційних моделей розвитку. Найбільш розповсюдженими у світовій практиці важелями стимулювання інноваційного розвитку є такі:

- податкові кредити на дослідницьку й інвестиційну діяльність;
- податкові канікули, тобто відстрочка податкових платежів на прибуток упродовж певного періоду;
- застосування податкових пільг на прибуток від виконання замовлених і спільних НДДКР;
- зменшення податкової ставки на прибуток, здобутий від застосування ноу-хау, патентів, дозволів та інших нематеріальних активів включно з інтелектуальною власністю;
- скорочення податку на прибуток на суму вартості приладів та обладнання для вищих навчальних закладів, науково-дослідних інститутів, інших інноваційних установ;
- вирахування з податків на прибуток внесків до благодійних фондів і фінансова підтримка інновацій.

Постійний моніторинг стану національної економіки є одним із найважливіших завдань, неодмінним результатом якого стане підвищення конкурентоспроможності національної економіки, зростання ВВП, збереження і примноження інтелектуального капіталу нації. У процесі реалізації інноваційної діяльності окремі інструменти проявлять себе як більш чи менш ефективні та отримують, відповідно, ширше чи менш поширене застосування.

Економічний розвиток на засадах гомеостазу потребує насамперед дієвих кроків у становленні інноваційного підприємництва та посиленні інноваційного характеру діяльності в мобілізації та розширенні національних конкурентних переваг. З огляду на це, відомий вчений-економіст Я.В. Жаліло доводить, що на першому етапі модель інноваційного розвитку національної економічної системи має бути спрямована на [2]:

- сприяння реалізації вже існуючих конкурентних переваг України;
- значний науково-технологічний потенціал, висококваліфіковані кадри, об'єкти інтелектуальної власності;
- високий рівень вищої освіти;
- технологічний потенціал оборонно-промислової та авіакосмічної сфер і суміжних із ними галузей;

– резерви виробничих потужностей з випуску масової дешевої, але якісної продукції, яка здатна знайти збут на внутрішньому ринку, а також на ринках зарубіжних країн;

– природні ресурси, розвинену мінерально-сировинну базу і транспортну інфраструктуру;

– спрямування інноваційної політики на реалізацію проектів, які забезпечували б зниження загального рівня витрат в економіці та розвиток інфраструктури і, таким чином, поліпшували б фінансовий стан підприємств, сприяли підвищенню платоспроможного попиту на інновації та подальшій активізації інноваційної діяльності, зокрема в галузях енергетики і транспорту.

На жаль, наявні фінансові ресурси державного бюджету України не спроможні належним чином забезпечити потреби науково-технологічного розвитку, тому гомеостатична модель інноваційного розвитку України має передбачати реалізацію комплексу нововведень у всіх сферах [2]:

- у розвитку матеріального та інтелектуального виробництва;
 - у впровадженні сучасних засобів та технологій виробництва;
 - у використанні новітніх видів сировини, матеріалів, їх комплектуючих у виробництві;
 - у виявленні та освоєнні нових ринків збуту продукції національного виробництва та утриманні позицій на вже діючих ринках;
 - у впровадженні організаційних та інституційних форм функціонування національної економічної, наукової, соціально-культурної, інформаційної та інших сфер;
 - у розширенні виробничої, фінансової, споживчої, соціальної, інформаційної інфраструктур.
- Зважаючи на хронічну нестачу державних коштів для фінансування інновацій, визначальними стають питання мінімізації інвестиційних вкладень. Особливого значення набуває ефективність функціонування українських підприємств та національної економічної системи в цілому. Сприятимуть цьому інструменти інноваційної, податкової, соціальної політики та інших складників.

Отже, формування моделі гомеостазу національної економічної системи вимагає активізації інноваційної складової. Економічний розвиток на засадах гомеостазу потребує насамперед дієвих кроків у становленні інноваційного підприємництва та посиленні інноваційного характеру діяльності, поєднання ринкових перетворень з активним використанням наукових знань, високі технології та інформації. Все це призведе до побудови векторів альтернативних стратегій розвитку національної економічної системи та дасть можливість визначення найбільш оптимальної зважаючи на зовнішні та внутрішні умови. Неодмінним результатом стане підвищення конкурентоспроможності національної економіки, зростання ВВП, збереження і примноження інтелектуального капіталу нації як головних джерел сталого економічного зростання.

Національна економічна система має у своєму базисі потенційні інноваційні можливості, які слід розвивати та використовувати в процесі становлення моделі гомеостазу. Зокрема, забезпечуючи структурну перебудову економіки за умов інноваційного розвитку, пріоритетним постає питання розвитку інтелектуального потенціалу.

Успіх втілення моделі гомеостазу національної економічної системи залежить від складників, які наведені на рис. 1.

Відповідно, під моделлю гомеостазу національної економічної системи за умов інноваційного розвитку слід розуміти концепцію, в якій визначені пріоритети стратегічної інноваційної політики держави та обґрунтовані якісні і кількісні критерії інноваційного напрямку розвитку економіки.

Передумови та пріоритети моделі гомеостазу національної економічної системи за умов інноваційного розвитку наведені на рис. 2.

Моделю гомеостазу національної економічної системи за умов інноваційного розвитку повинна реалізуватися шляхом проведення виваженої національної інноваційної і промислової політики. Головним завданням держави має стати створення сприятливих організаційних та економічних умов, які б забезпечили успішну реалізацію інноваційних ідей та проектів.

Висновки. Підсумовуючи вищенаведене, зазначимо, що на сучасному етапі гостро постає потреба в необхідності розробки моделі гомеостазу національної економічної системи на основі інновацій. Високорозвинені країни вже скористались цією можливістю та посилили свою домінуючу роль у світовій економіці за рахунок упровадження інновацій та застосування новітніх знань. Відповідно, перед Україною постає необхідність у виборі вектору, спрямованого на формування концептуально нової моделі розвитку. Новітня гомеостатична модель розвитку національної економічної системи України має всі шанси бути реалізованою за умов імплементації інновацій.

Перспективами подальших розвідок із цієї проблеми мають стати дослідження стану та вза-



Рис. 1. Складники моделі гомеостазу національної економічної системи за умов інноваційного розвитку



Рис. 2. Передумови та пріоритети моделі гомеостазу національної економічної системи за умов інноваційного розвитку

ємозалежності складових елементів гомеостатичного розвитку національної економіки України в умовах глобалізації, дослідження на відповідність сучасним умовам соціально-економічного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України : [монографія] / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Харків : Константа, 2006. – 272 с.
2. Жаліло Я.В. Перспективи інноваційного розвитку України (аналітична доповідь) / Я.В. Жаліло [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/table/Zhalilo21/003.htm/>.
3. Єрохін С.А. Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічний аспект) : [монографія] / С.А. Єрохін. – К. : Світ Знань, 2002. – 528 с.
4. Організаційно-економічні аспекти інноваційного оновлення національного господарства : [монографія] / Наук. ред. М.М. Єрмошенко, С.А. Єрохін. – К. : НАУ, 2008. – 216 с.
5. Оскольський В. Про економічну політику сталого розвитку в Україні / В. Оскольський. // Економіка України. – 2014. – № 6. – С. 4–13.
6. Шевчук В.Я. Формування інноваційної моделі сталого розвитку України в посткризовий період / В.Я. Шевчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://soskin.info/ea/2010/1-2/20103.html/>.
7. Шкода М.С. Економіко-організаційні важелі регуляторної політики інноваційного розвитку економіки України : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.03 / М.С. Шкода ; ВНЗ «Нац. акад. упр.». – К., 2015. – 181 с.

Штулер И. Ю.

Национальная академия управления

ОБОСНОВАНИЕ МОДЕЛИ ГОМЕОСТАЗА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Резюме

В статье обоснована модель гомеостаза национальной экономической системы. Определено, что экономическое развитие на основе гомеостаза требует прежде всего действенных шагов в становлении инновационного предпринимательства и усилении инновационного характера деятельности, сочетания рыночных преобразований с активным использованием научных знаний, высоких технологий и информации. Определены составляющие модели гомеостаза национальной экономической системы в условиях ее инновационного развития. Доказано, что постоянный мониторинг состояния национальной экономики является одной из важнейших задач, неизменным результатом которого станут повышение конкурентоспособности национальной экономики, рост ВВП, сохранение и приумножение интеллектуального капитала нации. Противоречивость процессов экономического развития Украины и кризисных явлений указывает на необходимость выработки модели гомеостаза путем формирования инновационного типа устойчивого экономического воспроизводства.

Ключевые слова: экономическая система, равновесие, устойчивость, глобализация, гомеостаз.

Shtuler I. Yu.

National Academy of Management

BACKGROUND HOMEOSTASIS MODEL OF NATIONAL ECONOMIC CONDITIONS OF INNOVATION

Summary

The article substantiates homeostasis model national economic system. Determined that the economic development on the basis of homeostasis requires effective first step in the development of innovative entrepreneurship and enhancing the innovative nature of the combination of market reforms with the active use of scientific knowledge, high technology and information. The composition homeostasis model national economic system in terms of innovation. Proved that constant monitoring of the national economy is one of the most important tasks indispensable result which will increase the competitiveness of the national economy, GDP growth, preservation and enhancement of intellectual capital of the nation. The contradictory processes of economic development of Ukraine crisis and point to the need for a model of homeostasis by creating innovative type of sustainable economic reproduction.

Keywords: economic system, balance, stability, globalization, homeostasis.

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 65.011.46:330.322

Кузнєцов В. Ю.

Донецький національний технічний університет

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОВЕДІНКИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Виявлено етапи еволюції умов і факторів привабливості інвестицій у забезпеченні енергоефективної поведінки промислового підприємства. Надано характеристику інвесторів для забезпечення енергетичної ефективності поведінки підприємства. Розроблено етапи прийняття рішень щодо інвестиційного забезпечення енергетичної ефективності поведінки підприємства. Запропоновано науково-методичний підхід до оцінки мотивації інвесторів на засадах використання функції корисності.

Ключові слова: інвестиція, модель, поведінка, енергетична ефективність, підприємство, джерело фінансування, мотивація.

Постановка проблеми. Підвищена ресурсомісткість сучасного промислового виробництва в Україні зумовлена домінуванням матеріаломістких енерговитратних технологій, активним використанням спрацьованих основних засобів [1]. Це обумовлює низьку ефективність промислової діяльності внаслідок непродуктивного зростання витрат, що негативно впливає на інвестиційну привабливість та зацікавленість інвесторів до фінансування процесів, спрямованих на оновлення та реконструкцію промислових підприємств для зниження обсягів споживаних ресурсів і забезпечення на цій основі довгострокового зростання. Важливе місце серед проблем оптимізації витрат ресурсів займає проблема генерації та використання енергії, що має не лише економічне, але й соціальне та екологічне значення [2–3]. Особливістю процесів генерації та споживання енергії є те, що в господарській діяльності вона набуває як статусу ресурсу, так і статусу товару, оцінка цінності якої стає можливою лише за умови формування ланцюга цінності від генерації до безпосереднього споживання як товару (послуги) або використання для виробництва готової продукції як ресурсу (засобу виробництва). В цих умовах необхідним є науковий пошук та розробка науково-методичного інструментарію інтенсифікації інвестицій в модернізацію промислових підприємств для забезпечення енергозбереження та підвищення ефективності їх діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішення питань активізації інвестування процесів оновлення, технічного переозброєння та модернізації вітчизняних промислових підприємств представлено у працях провідних фахівців та науковців України та зарубіжжя. Значний інтерес становлять дослідження, присвячені питанням забезпечення розвитку на засадах системного оновлення матеріально-технічної бази виробництва, використання традиційних та альтернативних джерел енергії [4]. Як свідчать результати наукових досліджень інвестиції в проекти підвищення енергетичної ефективності виробництва сприятимуть відновленню природно-ресурсного потенціалу, що набуває статусу соціальних та екологічних ефектів, важливих для прийняття інвестиційних рішень [5]. При цьому буде забезпечене якісне прийняття рішень щодо підвищення ефективності господарської діяльності та об'єктивна

оцінка результатів інвестування в енергоефективні технології [6–7]. На необхідність інтенсифікації інвестицій до енергетичного сектору та підвищення рівня енергетичної ефективності на засадах оцінки і контролю якості енергозбереження наголошено в працях [8–9]. Результатом інтенсифікації досліджень та нарощування потреб в забезпеченні енергоефективності України є формалізація поведінки суб'єктів господарювання в ряді законодавчих документів, якими регламентуються умови, об'єкти, суб'єкти, джерела фінансування та інституціональні засади енергоефективності та енергозбереження у довгостроковому періоді, а також активно поширюються інструменти стимулювання розвитку господарських процесів на основі використання альтернативних джерел енергії [10–11].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Більш детального пророблення вимагають питання визначення умов досягнення енергоефективної поведінки підприємства, визначення потенційних джерел фінансування та кількісна конкретизація факторів мотивації інвестиційної активності підприємств у впровадженні енергоефективних технологій, що дозволяють знизити втрати енергії, а також оптимізувати ціну виробленої продукції за рахунок зниження питомих витрат енергії або її збереження в процесі виробництва і споживання продукції.

Метою статті є формування науково-методичного інструментарію інвестиційного забезпечення енергетичної ефективності поведінки промислового підприємства

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження еволюції потреб промислових підприємств у забезпеченні енергоефективної поведінки виробництва свідчить про наявність швидких оновлень у виборі способу задоволення суспільних потреб (див. рис. 1). Водночас така швидка зміна зумовлює зростання ризику у виробництві та збуті, що пов'язано із недосконалістю політики ціноутворення і може призвести до удорожчання виробництва. За цих обставин при фіксованому споживацькому бюджеті можливості задоволення потреб у вигляді платоспроможного попиту будуть суттєво знижені і, як результат, підприємства зіштовхнуться із проблемою надлишкового виробництва, при якому здійснені витрати перейдуть до категорії збитків. Залучення інвестицій в умовах

ризик для реалізації проектів забезпечення енергоефективної поведінки підприємства ускладнюється. Тому найбільшою перевагою у фінансуванні будуть користуватися традиційні інвестиційні джерела, до яких слід віднести, відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність», власні джерела (прибуток та амортизаційні накопичення), залучені (емісія акцій), державне інвестування тощо.

Отримання доступу до інших джерел фінансування – запозичені (кредити або інші боргові зобов'язання) – стає вкрай ускладненим, передусім, для промислових підприємств, адже плата за користування такими кредитами внаслідок збільшення рівня ризику, що викликано високим рівнем збитковості та стохастичністю умов господарювання, перевищує середньо ринкову вартість кредитів на ринку капіталів. В умовах достатньо жорстких інвестиційних обмежень на особливу увагу заслуговують нові джерела інвестування, зокрема, венчурне фінансування та підтримка «бізнес-ангелами». Венчурні капіталісти, як правило, проводять жорстку політику щодо компаній, але їх ризик при очікуванні надвисокої норми прибутковості робить їх привабливими джерелами інвестицій. Венчурні капіталісти орієнтовані на зростання компанії і часто надають необхідні інвестиції та керівництво для молодих фірм. Особливий інтерес при використанні даного джерела фінансування становлять проекти енергоефективності, метою яких є не лише економія на витратах енергії, а й можливість надання консультації іншим фірмам, що представляє новий напрям бізнес-активності із отриманням високої норми доходів. Для фінансування ранньої стадії забезпечення енергоефективної поведінки доцільним є залучення «бізнес-ангелів», які орієнтуються на високу норму вартості невеликих підприємств, що характеризуються високою гнучкістю

структури інвестиційного капіталу. За рахунок диверсифікації інвестиційної підтримки різних напрямів бізнес-активності промислового підприємства стає можливим за рахунок отримання надприбутків компенсувати втрати від неефективних або низько ефективних інвестицій. «Ангели», як правило, при інвестування проектів також отримують права на управління підприємством (частка акцій, що дають право голосу).

Мотивація інвесторів визначається різними цілями інвестиційного забезпечення енергоефективної поведінки промислового підприємства, основні групи яких представлені економічними, соціальним, екологічними та інституціональними. Економічні цілі пов'язані безпосередньо із місією підприємства, виконуючи одночасно роль передумов та результатів реалізації інвестиційних проектів, що визначається співвідношенням очікуваних або отримуваних результатів порівняно із витратами, що здійснені для досягнення результатів. Залежно від типу бажаних цілей та схильності до ризику інвесторів доцільно поділити на ризикованих, повільних та консервативних. Ризиковані інвестори орієнтовані на отримання, переважно, високого рівня економічних вигід у короткостроковому періоду або забезпечення домінуючого положення на ринках продукції, яка мають суттєвий потенціал економічної ефективності у майбутньому. Інші типи цілей для інвестування мають привабливість лише за умов отримання латентних економічних вигід. Для повільних інвесторів важливим є оптимальне співвідношення між часом отримання ефектів та їх розміром. Схильність до ризику ризикованих та повільних інвесторів є приблизно однаковою, а його сприйняття залежить від потенціалу доходності об'єкта інвестування. Консервативний інвестор розраховує на довготермінові економічні ефекти, які за рівнем може бути меншими порівняно із ефектами інших типів

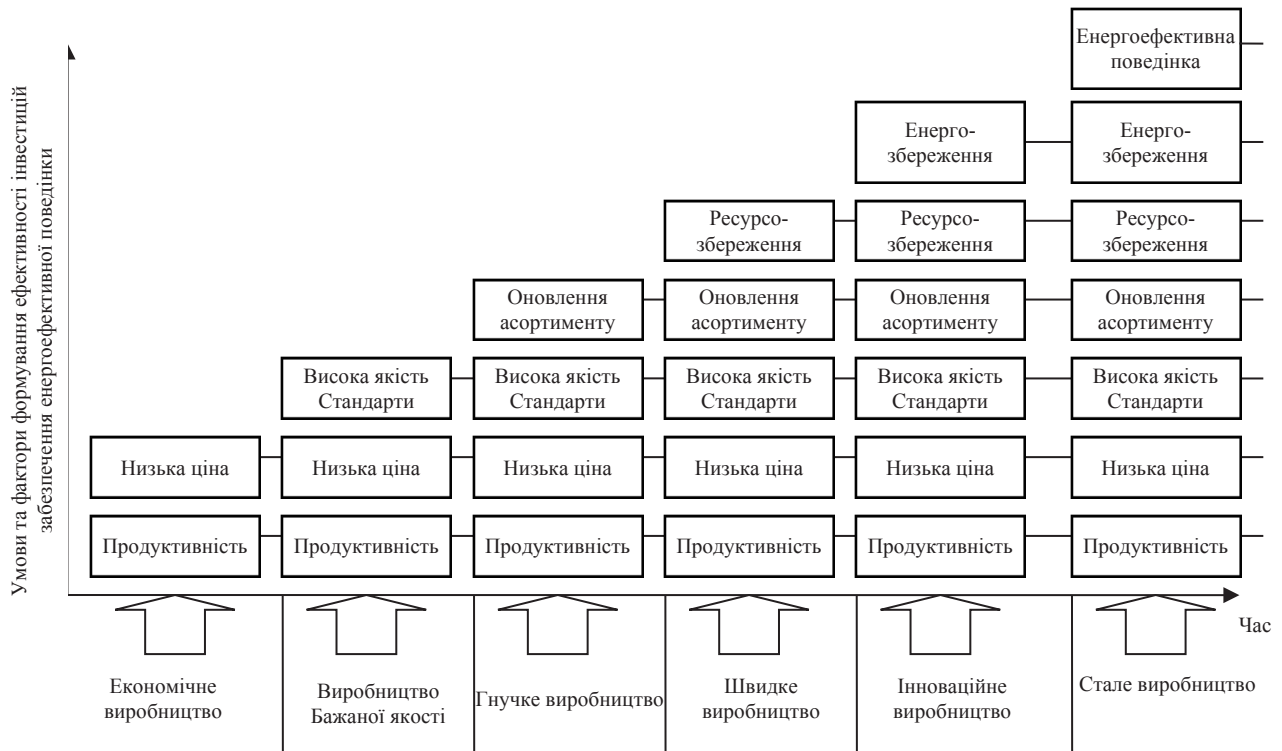


Рис. 1. Еволюція умов і факторів ефективності інвестицій у забезпеченні енергоефективної поведінки промислового підприємства

інвесторів, однак досягнення інших цілей соціального, екологічного або інституціонального характеру є запорукою низької рівня ризику та можливістю коригування потрафлю інвестицій залежно від рівня доходності інвестицій. При цьому для консервативного інвесторів важливим є дотримання балансу між іншими типами цілей, адже їх недотримання може викликати появу додаткових витрат або збитків, що знижує мотивацію.

Мотиваційні настанови інвесторів до фінансування проектів забезпечення енергоефективної поведінки підприємства залежать від типу промислового підприємства, яке виступає об'єктом інвестування. За специфікою технологічної діяльності та способу реалізації місії підприємства доцільним є розділення промислових підприємств або складових їх господарської діяльності на такі категорії, яким притаманні унікальні характеристики мотивації інвесторів та сфери використання інвестиційного капіталу (див. табл. 1).

Структуризація мотиваційних настанов у сфері інвестування енергоефективної поведінки промислового підприємства свідчить про можливість використання як окремого джерела інвестицій, так і їх комбінації за часом, обсягами, суб'єктами інвестування, умовами експлуатації інвестиційних об'єктів з позиції розподілу участі в отримуваних результатах та правами власності на вироблену продукцію. Водночас, прийняття рішення вимагає чіткої алгоритмізації управлінських дій щодо прийняття інвестиційного рішення. Тому етапи прийняття рішень з інвестиційного забезпечення енергоефективної поведінки підприємства доцільно представити в такий спосіб:

1) визначення потреб в оптимізації енергогенерації та енергоспоживання (при заданих режимах роботи устаткування, при заданих нормах енергоспоживання за видами продукції);

2) розрахунок і порівняння фактичних та нормативних енерговитрат (за видами продукції, за виробничими процесами, за видами витрат енергетичних ресурсів);

3) визначення доцільності генерації власної енергії або придбання енергії від зовнішніх поставальників, використання поновлюваних або неоновлюваних джерел енергії;

4) оцінка впливу способу використання енергії на фінансово-економічні результати господарської діяльності промислового підприємства (розрахунок собівартості продукції, виробництва, обґрунтування цін та рентабельності);

5) визначення рівня екологічних, соціальних та інституціональних ефектів для інвесторів;

6) розрахунок показників економічної ефективності інвестицій з позиції критерію максимізації їх корисності.

Оцінка ефективності інвестиційного забезпечення енергетичної ефективності поведінки промислового підприємства вимагає обґрунтування критеріальних показників прийняття рішень, що може бути реалізовано на базі використання функцій корисності, які відображають рівень корисності залежно від обсягу спожитих благ. Функція корисності інвестицій у цьому випадку повинна бути представлена певною функціональною залежністю оптимального обсягу інвестицій від формування певної комбінації факторів мотивації забезпечення енергоефективної поведінки промислового підприємства. Використання властивостей функції – монотонне зростання, безперервність, можливість диференціювання – дозволяє розкласти дану функцію в ряд, коефіцієнти якого відображають позитивні та негативні фактори мотивації до інвестиційного забезпечення енергетичної ефективності поведінки промислового підприємства. Оптимальний рівень інвестицій буде визначатиметься максимумом функції корисності, однак для зворотної функції оптимум буде визначатиметься мінімумом. У цьому випадку звороту функцію корисності доцільно представити в такий спосіб:

$$U^{-1} = f(I, a_1, a_2, \dots, a_n, a_{n+1}, \dots), \quad (1)$$

де I – обсяг інвестицій, грн;

Таблиця 1

Профіль мотивації інвестиційного забезпечення енергоефективної поведінки промислового підприємства

Тип промислового підприємства	Зміст мотивації	Ризики інвестування	Очікувані ефекти	Переважні суб'єкти інвестування
Генерація енергії:				
Традиційна енергетика	Зростання вартості бізнесу	Спрацювання основних засобів, технологічні втрати енергії	Економічні, інституціональні, екологічні ефекти	Консервативні, повільні
Альтернативна енергетика	Підтримка та гарантії держави, монополізація ринку	Висока ціна виробленої енергії	Іміджеві, соціальні, інституціональні ефекти	Ризикові інвестори
Споживання енергії:				
Промисловість	Зростання продуктивності, зниження витрат, технологічні переваги	Обмеженість резерву потужностей	Економічні ефекти – зниження собівартості, підвищення конкурентоспроможності	Повільні інвестори
Транспорт	Зниження залежності від вартості палива та оптимізації екологічних податків і зборів	Монополія держави на встановлення цін на паливо, залежність від світових тенденцій	Економічні, соціальні та екологічні ефекти	Ризикові, повільні та консервативні інвестори
Рітейл	Динамічний ринок, що розвивається, зниження енерговитрат		Економічні: пришвидшення обігу капіталу, «швидкі» прибутки	Ризикові інвестори
Комунально-побутові	Стабільність гарантованого споживання послуг, підвищення якості	Неефективна тарифна політика, що реалізується державою	Переважно неекономічні, пов'язані із становленням соціального добробуту	Консервативні інвестори

a_n – фактори мотивації інвестиційного забезпечення енергетичної ефективності поведінки промислового підприємства, що визначаються відповідно до профілю мотивації інвестиційного забезпечення енергоефективної поведінки промислового підприємства та специфіки господарської діяльності.

Реалізація інвестицій, що залучаються, може бути організована двома способами – однократний та кумулятивний. Однократна інвестиція означає здійснення одноразового інвестування у повному обсязі, достатньому для реалізації інвестиційної фази проекту, кумулятивна інвестиція передбачає розподіл інвестиційних ресурсів на протязі інвестиційної фази частинами залежно від умов реалізації проекту. Розкладання функції корисності у ряд за парними ступенями (для забезпечення умов досягнення екстремумів) дозволяє представити функціональну умову знаходження обсягу інвестицій, що забезпечує максимальну корисність для забезпечення енергоефективної поведінки підприємства, наступним чином:

$$\frac{1}{I} = a_2 I^2 + a_4 I^4 + a_6 I^6 + \dots + n a_n I^{n-1} + \dots \quad (2)$$

Для знаходження мінімуму необхідно знайти першу похідну функції (1):

$$\left(\frac{1}{I}\right)' = 2a_2 I + 4a_4 I^3 + 6a_6 I^5 + \dots + n a_n I^{n-1}. \quad (3)$$

З урахуванням того, що члени рівняння (2) із більшим за 6-м ступенем значенням виключаються з рівняння (3), адже їх вплив на екстремум має незначний вплив, та $\left(\frac{1}{I}\right)' = 0$ знайдемо можливі значення параметрів a_2, a_4, a_6 , при яких обсяг інвестування буде оптимальним. Використання правил диференціювання та елімінування непарних ступенів для побудови функцій, що відображають розподіл інвестицій залежно від способів організації, дозволяє виявити такі економіко-математичні залежності оптимальних обсягів інвестування при максимізації корисності. Прийняття рішення забезпечується умовою невід'ємності I^2 або $I^2 \geq 0$. При цьому можлива наступна комбінація факторів мотивації, що обумовлює позитивне рішення.

Для кумулятивної інвестицій максимізація корисності інвестицій буде матиме місце при дотриманні такої залежності:

$$I^2 = \frac{-a_2}{2a_4}, \quad (4)$$

де I^2 – критерій оптимальності рішень щодо інвестиційного забезпечення енергетичної ефективності поведінки промислового підприємства.

Оптимальний обсяг інвестицій визначається множиною комбінацій факторів, які належать до поверхні графіку (див. рис. 2).

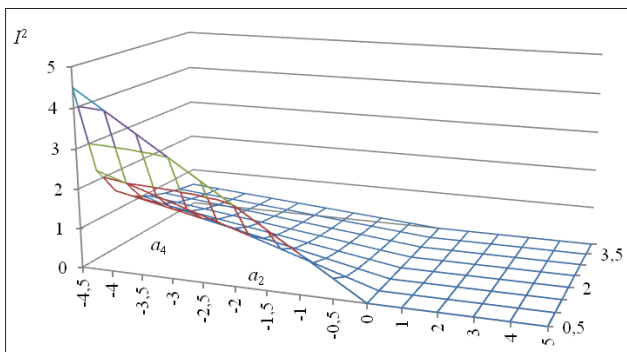


Рис. 2. Можливий розподіл факторів при однократному інвестуванні проектів енергетичної ефективності поведінки промислового підприємства

Як видно з рис. 2 за певної комбінації факторів корисність дорівнює нульовому значенню, що означає недоцільність інвестування. Для однократної інвестицій максимізація корисності інвестицій буде матиме місце при дотриманні такої залежності:

$$I^2 = \frac{-a_4 \pm \sqrt{a_4^2 - 3a_2 a_6}}{3a_6}. \quad (5)$$

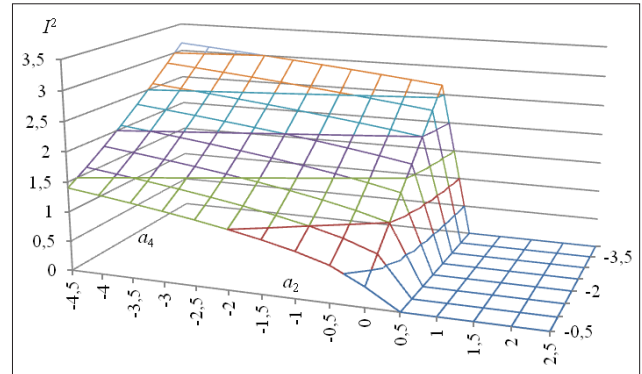


Рис. 3. Можливий розподіл факторів при кумулятивному інвестуванні проектів енергетичної ефективності поведінки промислового підприємства ($a_6 = const$)

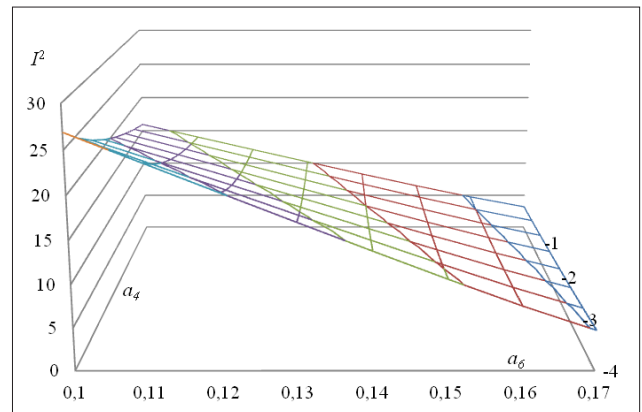


Рис. 4. Можливий розподіл факторів при кумулятивному інвестуванні проектів енергетичної ефективності поведінки промислового підприємства ($a_2 = const$)

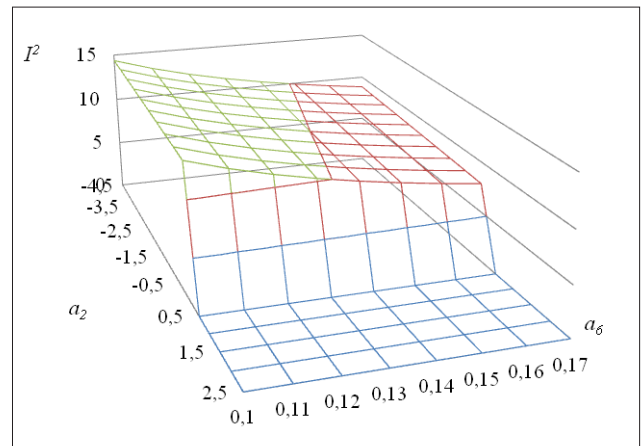


Рис. 5. Можливий розподіл факторів при кумулятивному інвестуванні проектів енергетичної ефективності поведінки промислового підприємства ($a_4 = const$)

Аналогічним до рис. 2 способом визначаються умови оптимального інвестування для однократної інвестиції (див. рис. 3).

Як видно з графіків (2) та (3) точкою біфуркації (точки, при якій змінюється область прийняття рішень) є точка перегіну функції. Тому задачею господарських рішень є формування таких значень параметрів a_2 , a_4 та a_6 , при яких функція I^2 зростатиме. Особливістю формування задовільних для максимізації корисності факторів мотивації є дотримання сукупності таких умов: для кумулятивної інвестиції $a_2 < 0$ при $a_4 > 0$; для однократної інвестиції позитивне значення функції I^2 забезпечено умовами $a_4 < 0$; $a_2 < \frac{a_4}{3}$ при $a_6 = const$. Слід зауважити, що для випадків $a_2 = const$ та $a_4 = const$ утворюються інші унікальні комбінації факторів мотивації, представлені на рис. 4–5.

Висновки. Такими чином, доступ вітчизняних підприємств до джерел фінансування інвестиційних проектів у сфері енергозбереження та забез-

печення енергоефективної поведінки залежить від ряду факторів, які визначаються як внутрішніми умовами господарювання залежно від специфіки реалізації місії підприємства, так і прийнятністю інвестицій для зовнішніх інвесторів. Запропонований науково-методичний підхід до визначення оптимального з позиції максимізації корисності обсягу інвестицій залежно від однократного або кумулятивного способу їх організації дозволяє здійснити вибір такої комбінації факторів, які забезпечують формування стійкої мотивації інвесторів до фінансування заходів із підвищення енергетичної ефективності поведінки промислового підприємства. На подальші дослідження заслуговують питання кількісної оцінки ключових факторів на засадах врахування профілю мотивації та специфіки реалізації місії підприємства та оцінка чутливості корисності інвестицій для забезпечення ефективної господарської діяльності.

Список використаних джерел:

1. Антонюк В. Глобальна економічна криза 2008–2010 років: світовий досвід та шляхи подолання в Україні : [монографія] / В. Антонюк, С. Аптекар, Н. Балгачаєва ; під заг. ред. В. Ляшенка. – Донецьк : Юго-Восток, 2010. – 414 с.
2. Петрушенко М. Необхідність і особливості застосування теорії ігор при моделюванні природно-ресурсних конфліктів / М. Петрушенко // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2011. – № 3. – С. 42–48.
3. Гонтарева І. Оцінювання системної ефективності функціонування і розвитку промислових підприємств : [монографія] / І. Гонтарева. – Х. : ІНЖЕК, 2011. – 480 с.
4. Мейер М. Оценка эффективности бизнеса / М. Мейер ; пер. с англ. – М. : Вершина, 2004. – 240 с.
5. Дослідження та оптимізація економічних процесів : [монографія] / за ред. О. Манойленко, В. Матросової. – Х. : Цифрова друкарня № 1, 2012. – 485 с.
6. Бархатов О. Проблеми енергозбереження в Україні / О. Бархатов, І. Ковальчук // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства ім. Петра Василенка. – 2013. – № 142. – С. 88–89.
7. Вознюк М. Проблемні аспекти управління процесами енергозбереження на регіональному рівні / М. Вознюк // Фінансово-кредитна діяльність : проблеми теорії та практики. – 2013. – Т. 1. – № 14. – С. 175–182.
8. Галузева програма енергоефективності та енергозбереження на період до 2017 р. / Міністерство промислової політики України. – К., 2009. – 123 с.
9. Про альтернативні джерела енергії : Закон України від 26 квітня 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/555-15>.
10. Маценко О. Економічні засади підвищення контролю якості енергоресурсів промислових підприємств / О. Маценко, Д. Овчаренко // Механізм регулювання економіки. – 2013. – № 3. – С. 71–79.
11. Овчаренко Д. Методичні підходи до оцінки доцільності інвестування у заходи з енергозбереження / Д. Овчаренко // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 19. – С. 53–57.

Кузнецов В. Ю.

Донецкий национальный технический университет

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПОВЕДЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

Выявлены этапы эволюции условий и факторов привлекательности инвестиций в обеспечении энергоэффективного поведения промышленного предприятия. Представлена характеристика инвесторов в обеспечении энергоэффективного поведения предприятия. Разработаны этапы принятия решений в сфере обеспечения энергоэффективного поведения предприятия. Предложен научно-методический подход к оценке мотивации инвесторов на основе использования функции полезности.

Ключевые слова: инвестиция, модель, поведение, энергетическая эффективность, предприятие, источник финансирования, мотивация.

Kuznietsov V. Y.

Donetsk National Technical University

INVESTMENT MAINTENANCE OF ENERGY-EFFICIENT BEHAVIOUR OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

Summary

Phases of evolution of the conditions and factors of investments attraction to ensure the energy-efficient behaviour of industrial enterprise are identified. Characteristic of investors to provide the energy-efficient behaviour of the enterprise is presented. Stages of decision-making in the field of energy-efficient behaviour of an enterprise are developed. Scientific and methodical approach to the evaluation of the motivation of investors based on the use of utility function is proposed.

Keywords: investment, model, behaviour, energy efficiency, enterprise, funding source, motivation.

УДК 338:336.434

Міщенко В. С.

Харківський національний аграрний університет імені В. В. Докучаєва

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО КАЛЬКУЛЯЦІЇ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ СКОТАРСТВА

Проведено аналіз методичних підходів до калькуляції собівартості продукції скотарства діючих в Україні та близькому зарубіжжі. Доведено вплив методів калькуляції на величину собівартості продукції у різних за рівнем ефективності сільськогосподарських підприємств. Досліджено показники економічної ефективності молочного та м'ясного скотарства сільськогосподарських підприємств та доведено їх зворотній зв'язок. Запропоновано новий підхід до калькуляції собівартості продукції скотарства.

Ключові слова: калькуляція, собівартість, продукція скотарства, молочне скотарство, м'ясне скотарство, економічна ефективність, рівень рентабельності.

Постановка проблеми. Визначення ефективності будь-якого бізнесу, у тому числі і пов'язаного з виробництвом продукції скотарства, обов'язково передбачає співставлення результатів і витрат. Результати оцінки ефективності виробництва залежать як від отриманого результату, так і від понесених витрат. В ринкових умовах самим важливим результативним показником фінансово-господарської діяльності підприємства є сума одержаного прибутку, величина якого для окремого виду продукції визначається шляхом віднімання повної собівартості продукції від суми одержаної виручки за реалізацію одного виду продукції.

Співвідношення одержаного прибутку з повною собівартістю, виражене у відсотках, покаже рівень рентабельності виробництва і реалізації даного виду продукції.

Отже, прибутковість виробництва будь-якого виду продукції подвійно залежить від рівня її собівартості: по-перше, собівартість функціонально пов'язана з величиною одержаного прибутку, по-друге, повна собівартість реалізованої продукції представлена у знаменнику формули рівня рентабельності. Виходячи з цього можна зробити висновок, що правильне і об'єктивне визначення собівартості всієї продукції та її одиниці має надзвичайно важливе значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначення собівартості продукції здійснюється в процесі її калькуляції. Проблеми удосконалення методів калькуляції собівартості сільськогосподарської продукції досліджували Л.К. Сук, Б.В. Мельничук [4], Ю.Я. Лузан, В.М. Жук [2], Б.С. Гузар, Н.І. Загребельна [6] та інші.

У теперішній час склалася суперечлива ситуація, коли, з одного боку метод калькуляції собівартості продукції може істотно впливати на її величину, а відповідно і на показники ефективності виробництва і, як наслідок, на тенденції розвитку відповідної галузі; з іншого боку, затверджені наказом Міністерства аграрної політики України від 18.05.2001р. № 132 Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств (далі Методичні рекомендації...) мають рекомендаційний характер і можуть агроформуваннями не використовуватися [5]. Крім того і в зазначених методичних рекомендаціях мають місце певні суперечності і недосконалості.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Здійснивши аналіз останніх джерел та наукових публікацій, виявлено, що недостатньо приділено увагу питанням розподілу витрат і калькуляції собівартості продукції скотарства.

Метою статті є аналіз методичних підходів до калькулювання собівартості продукції скотарства,

дослідження їх впливу на формування показників ефективності виробництва окремих видів продукції та обґрунтування пропозицій по удосконаленню методів обчислення собівартості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш ніж перейти до розгляду методичних питань калькуляції собівартості продукції молочного і м'ясного скотарства, необхідно наголосити на тому, що ці дві підгалузі нерозривно пов'язані одна з одною і існування будь-якої з них неможливе без іншої. Так само як неможна отримати яловичину без наявності основного стада ВРХ, яке забезпечує отримання приплоду, так і проблематичним є отримання молока від корів без періодичного їх запліднення і отелення.

Але в динаміці економічних показників розвитку цих двох підгалузей сформувалися суперечливі закономірності. Показники обсягів виробництва та рентабельності по галузях скотарства свідчать про зворотній зв'язок між цими величинами. Так, протягом останніх п'яти років молочне скотарство є рентабельним в середньому по Україні, в той час як у м'ясному скотарстві зростає рівень збитковості виробництва. Підвищення технологічної ефективності та інтенсифікації виробництва у молочному скотарстві супроводжується і зростанням продуктивності у м'ясному скотарстві. Наприклад, вплив рівня середньорічного надою молока від однієї корови на середньорічний приріст живої маси молодняка ВРХ по всій сукупності господарств Харківської області засвідчено функцією $y = 0 + 0,0318x$, тобто зі збільшенням продуктивності 1 корови збільшується і показник середньорічного приросту живої маси ВРХ на 0,0318 ц. Тоді як, економічна ефективність цих галузей перебуває у зворотному зв'язку: підвищення рівня рентабельності у молочному скотарстві супроводжується підвищенням рівня збитковості у м'ясному скотарстві. При чому у високоефективних господарствах залежність є оберненою, а рівняння регресії має вигляд: $y = 0 - 0,7176x$, тобто зі зростанням рівня рентабельності у молочному скотарстві на 1%, рівень збитковості у м'ясному скотарстві зростає на 0,7176%. Отже, існує визначена суперечність між цими галузями, що значним чином впливає на економічні показники розвитку в цілому (табл. 1).

Наявність такої суперечності в розвитку двох взаємопов'язаних підгалузей гальмує подальший розвиток як молочного, так і м'ясного скотарства. Однією з причин виявленої суперечності є недосконалість розподілу витрат між цими підгалузями, яка є наслідком використовуваного методичного підходу до калькуляції собівартості продукції скотарства.

Таблиця 1
Показники рівня рентабельності
по сільськогосподарських підприємствах
України у 2009–2015 рр.

Роки	Рівень рентабельності галузі	
	Молочне скотарство	М'ясне скотарство
2009	1,4	-32,9
2010	17,9	-35,9
2011	18,5	-24,8
2012	2,3	-29,5
2013	13,6	-43,3
2014	11,2	-35,6
2015	12,8	-17,9

Джерело: дані Державної служби статистики України

Відповідно до Методичних рекомендацій... у молочному скотарстві визначають собівартість 1 ц молока і 1 голови приплоду. Собівартість 1 голови приплоду розраховують за вартістю 60 кормоднів утримання корови. Собівартість 1 кормодня обчислюють шляхом ділення всієї суми витрат на утримання основного стада корів на кількість кормоднів. Собівартість 1 ц молока відповідно шляхом ділення витрат на утримання корів (без вартості приплоду та побічної продукції) на кількість одержаного молока. Собівартість центнера живої маси залежить, з одного боку, від витрат на вирощування худоби, а з іншого – від витрат на приплід, що є результатом собівартості калькуляції голови приплоду. А отже, метод собівартості калькуляції приплоду впливає на розподіл витрат між молочним і м'ясним скотарством, а тому і на ефективність цих галузей.

Розглянемо, як буде змінюватися собівартість 1 ц живої ваги за строками вирощування худоби при калькуляції собівартості відповідно до Методичних рекомендацій.

Сільськогосподарські підприємства Харківської області дуже істотно відрізняються за розміром виробничих витрат на одну корову, а відповідно і за собівартістю одного кормодня, який складає основу для обчислення собівартості приплоду. Наприклад, близько третини господарств, які виробляють молоко і приріст живої маси ВРХ в області, витрачають на одну корову не більше 8 400,00 грн, в той же час інша третина, до якої входять високоефективні господарства має витрати понад 11 200,00 грн.

Відповідно до Методичних рекомендацій... одна голова приплоду для господарств з низьким рівнем ефективності виробництва молока повинна бути оцінена в 1 379,16 грн ($8\,389,82 / 365 \times 60 = 1\,379,16$, де 8 389,82 – виробничі витрати на одну корову; 365 – кількість календарних днів у році; 60 – кількість кормоднів утримання 1 корови), для високоефективних господарств вартість однієї голови приплоду становить 2 669,82 грн

($16\,241,40 / 365 \times 60 = 2\,669,82$, де 16 241,40 грн – виробничі витрати на одну корову; 365 – кількість календарних днів у році; 60 – кількість кормоднів утримання 1 корови). Отже, високоефективні господарства внаслідок використовуваних Методичних рекомендацій ... будуть мати значно вищу собівартість приплоду, ніж низько ефективні господарства.

Якщо у високоефективних господарствах собівартість голови приплоду дорівнює 2 669,82 грн, то собівартість одного центнера живої ваги приплоду на момент народження при середній вазі 25 кг становить 1 679,28 грн.

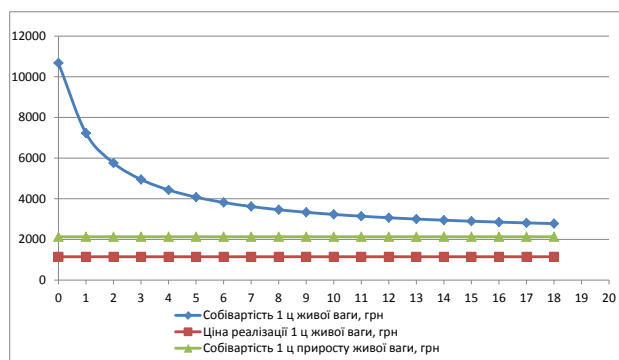


Рис. 1. Залежність собівартості 1 ц живої ваги від строку вирощування телят у сільськогосподарських підприємствах Харківської області з високим рівнем ефективності

У міру відгодівлі ця собівартість живої маси буде зменшуватися, але цілком закономірним є питання: чи зможе собівартість центнера живої ваги зменшитися нижче рівня цін продажу худоби на м'ясо?

Графік залежності собівартості центнера живої ваги від строку вирощування телят у ПАТ «Підсередні» підтверджує, що висока собівартість центнера живої ваги тварин, обумовлює великі витрати, які відносять на приплід в собівартості реалізованої продукції складають понад 50%.

Досить велику суму витрат основного стада відносять на приплід, вона складає близько 16%. Для порівняння у свинарстві на 1 голову ділового приплоду відносять близько 5% витрат основного стада. При тому, що від основного стада свиней іншої продукції, крім приплоду, не отримують.

Досліджуючи методичні підходи до калькуляції собівартості продукції скотарства та їх ефективності в країнах близького зарубіжжя необхідно виділити, що в Росії існує наступна методика визначення собівартості основних видів продукції скотарства. Так, згідно з Методичними рекомендаціями з бухгалтерського обліку витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) в сільськогосподарських організаціях № 792, сума

Таблиця 2
Визначення собівартості 1 голови приплоду за Методичними рекомендаціями № 792 (РФ)
по групах сільськогосподарських господарств з різним рівнем ефективності

Показники	Низькоефективні господарства	Високоефективні господарства	У середньому по Харківській області
Сума витрат на основне молочне стадо на одну голову, грн	8389,20	16241,40	12694,61
Собівартість 1 голови приплоду за методикою, грн	$8389,20 \times 10\% = 838,99$	$16241,40 \times 10\% = 1624,14$	$12694,61 \times 10\% = 1269,46$
Собівартість 1 ц приплоду за методикою, грн	$838,99 / 0,25 = 3355,97$	$1624,14 / 0,25 = 6496,56$	$1269,46 / 0,25 = 5077,84$
Ціна реалізації 1ц, грн	1081,18	1147,96	1162,61

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України

загальних витрат на вирощування основного стада (за мінусом вартості побічної продукції) розподіляється між видами продукції у відсотках: на молоко – 90%, на приплід – 10% [3].

При використанні даної методики розрахунку собівартості 1 голови приплоду по групах господарств з різним рівнем ефективності отримані наступні результати (табл. 2).

Цей підхід дещо покращує розподіл витрат між молочним і м'ясним скотарством, але не вирішує проблеми остаточно. Наприклад, у високоефективних господарствах собівартість однієї голови приплоду при використанні такого методичного підходу повинна дорівнювати 1 624,14 грн, а собівартість 1 ц живої маси приплоду складати 6 496,56 грн, що значно вище ніж собівартість приросту живої маси худоби на відгодівлі.

Для порівняння економічної доцільності двох методичних підходів калькулювання собівартості продукції скотарства, що діють в Україні та Росії

було розраховано основні економічні показники галузі скотарства.

Застосувавши методичний підхід калькуляції собівартості, що діє в російській Федерації, до вітчизняних та порівнявши її з діючою в Україні методикою, собівартість приплоду значно знижується, а прибуток на одиницю продукції та рівень рентабельності зростає.

Зважаючи на те, що нині діюча в Україні методика визначення собівартості продукції молочного та м'ясного скотарства не відображає усіх особливостей виробництва молока та вирощування худоби, тому було б доцільно запропонувати собівартість 1 ц молока визначати за справедливою вартістю згідно діючого П(С)БО № 30 «Біологічні активи», так як воно може використовуватися для внутрішніх потреб господарств (випоювання молодняку великої рогатої худоби).

Собівартість однієї голови приплоду пропонується оцінювати за собівартістю приросту тварин

Таблиця 3

Розрахунок основних економічних показників галузі скотарства при використанні методик калькулювання собівартості

Групи господарств за рівнем ефективності	Методика визначення собівартості									
	Чинна в Україні					Чинна в Росії				
	Повна собівартість продукції, тис. грн	Повна собівартість 1 ц молока, грн	Прибуток (збиток), тис. грн	Прибуток (збиток) на 1 корову в молочному/на 1 ц реаліз. продукції, в м'ясному скотарстві, грн	Рівень рентабельності, %	Повна собівартість продукції, тис. грн	Повна собівартість 1 ц молока, грн	Прибуток (збиток), тис. грн	Прибуток (збиток) на 1 корову в молочному/на 1 ц живої ваги ВРХ, в м'ясному скотарстві, грн	Рівень рентабельності, %
Молочне скотарство										
Низькоефективні	841,0	340,7	-168,1	-1449,2	-20,0	897,44	345,04	-224,57	-1935,98	-25,0
Високоефективні	8400,3	269,0	1465,2	3033,6	+14,1	8854,91	275,90	1010,66	2092,47	+11,4
Середнє значення по області	4473,1	268,39	437,8	26,2	9,1	4715,9	289,8	182,4	552,3	3,9
М'ясне скотарство										
Низькоефективні	491,6	2608,9	-283,4	-1480,5	-41,9	435,16	2278,30	-226,99	-1185,9	-52,2
Високоефективні	1743,0	1357,7	39,8	32,3	+2,3	2264,53	1841,08	-818,78	-665,7	-36,2
Середнє значення по області	1632,1	2176,18	-762,0	-1012,0	-35,0	1389,32	1845,05	-519,26	-690,0	-37,4

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України

Таблиця 4

Розрахунок основних економічних показників галузі скотарства при використанні методик калькулювання собівартості

Групи господарств за рівнем ефективності	Методика визначення собівартості									
	Чинна в Україні					Запропонована				
	Повна собівартість продукції, тис. грн	Повна собівартість 1 ц молока, грн	Прибуток (збиток), тис. грн	Прибуток (збиток) на 1 корову в молочному/на 1 ц живої ваги ВРХ, в м'ясному скотарстві, грн	Рівень рентабельності, %	Повна собівартість продукції, тис. грн	Повна собівартість 1 ц молока, грн	Прибуток (збиток), тис. грн	Прибуток (збиток) на 1 корову в молочному/на 1 ц живої ваги ВРХ, в м'ясному скотарстві, грн	Рівень рентабельності, %
Молочне скотарство										
Низькоефективні	841,1	340,8	-168,1	-1449,2	-20,0	913,0	351,0	-240,1	-2069,9	-26,3
Високоефективні	8584,6	275,1	411,0	787,4	+4,8	9660,2	313,0	-664,5	-1273,0	-6,9
Середнє значення по області	4473,1	268,39	437,8	26,2	+9,1	4925,6	330,4	-27,3	-82,7	-0,6
М'ясне скотарство										
Низькоефективні	491,55	2608,94	-283,37	-1480,5	-41,9	419,61	2196,95	-211,44	-1104,7	-50,4
Високоефективні	1743,0	1357,7	39,8	32,3	+2,3	667,5	541,7	1115,3	905,1	167,1
Середнє значення по області	1632,1	2176,18	-762,0	-1012,0	-35,0	1179,7	1566,6	-309,6	-1125,4	-26,3

Джерело: Розраховано автором за даними Державної служби статистики України

на вирощуванні та відгодівлі виходячи з живої маси тварин при народженні. Такий підхід дасть змогу врахувати зміну породного складу худоби. Оскільки вага приплоду може коливатися від 20 до 40 кг, то й оцінювати приплід слід виходячи з ваги при народженні телят, відповідно чим більша вага, тим і вищою буде оцінка вартості приплоду.

Розрахувавши показники прибутковості та ефективності молочного та м'ясного скотарства, порівнявши отримані результати за пропонованою методикою з показниками визначення основних фінансових та економічних результатів за діючою методикою, можна констатувати позитивну тенденцію з підвищенням показників рентабельності м'ясного скотарства.

Абсолютно очевидно, що даний підхід має різний за значенням економічний ефект у різних за рівнем ефективністю господарствах, але той факт, що у всіх господарствах знижується рівень збитковості внаслідок зниження собівартості голови приплоду є очевидним.

Висновки. Проведений аналіз методичних підходів до калькулювання собівартості продукції скотарства показав наявність істотних проблем при визначенні собівартості продукції як молочного, так і м'ясного скотарства. Засвідчено, що показники економічної ефективності молочного скотарства

зворотнім чином пов'язані з показниками м'ясного скотарства. Дана ситуація обумовлена способом розподілу витрат між галузями скотарства і методикою визначення собівартості продукції. Дослідження впливу діючої методики калькулювання собівартості на формування показників ефективності виробництва окремих видів продукції показало, що при такому віднесенні витрат на приплід м'ясне скотарство не зможе отримувати прибутки, оскільки рівень собівартості 1 ц живої ваги значно перевищує рівень реалізаційних цін по всіх досліджуваних групах господарств. Тому є пропозиції оцінювати вартість приплоду за собівартістю 1 центнера приросту замість оцінки вартості 60 кормоднів, які за діючою методикою відносяться повністю на м'ясне скотарство. Таким чином, можливо визначити реальну собівартість 1 голови приплоду виходячи з його ваги при народженні та обґрунтування пропозицій по удосконаленню методів обчислення собівартості. Так, у сільськогосподарських підприємствах Харківської області у середньому збиток на 1 ц реалізованої продукції знизиться на 600,8 грн, а рівень збитковості галузі знизиться на 10,2%.

З урахуванням вище перелічених пропозицій використання нового методичного підходу дасть змогу правильно оприбутковувати продукцію скотарства та оцінювати її собівартість.

Список використаних джерел:

1. Маренич Т.Г. Бухгалтерський облік в агроформуваннях : [підручник] / Т.Г. Маренич ; за ред. В.Я. Амбросова. – 2-ге видання, доповнене і перероблене. – К. : Професіонал, 2005. – 896 с.
2. Звітність сільськогосподарських підприємств за вимогами П(С)БО 30 «Біологічні активи» : [практичний посібник] / за ред. Ю.Я. Лузана, В.М. Жука. – К. : Юр-Агро-Веста, 2008. – 230 с.
3. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях : приказ Минсельхоза РФ от 6 июня 2003 г. № 792.
4. Сук, Л.К. Методичні рекомендації з обліку витрат і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств / Л.К. Сук, Б.В. Мельничук // Облік і фінанси АПК. – 2006. – № 1. – С. 15.
5. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, затверджені наказом Міністерства аграрної політики від 18.05.2001 № 132 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc>.
6. Гузар В.С. Собівартість і проблеми калькуляції продукції сільського господарства / В.С. Гузар, Н.І. Загребельна // Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/897/35>.

Мищенко В. С.

Харьковский национальный аграрный университет имени В.В. Докучаева

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К КАЛЬКУЛЯЦИИ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ СКОТОВОДСТВА

Резюме

Проведен анализ методических подходов к калькулированию себестоимости продукции скотоводства действующих в Украине и ближнем зарубежье. Доказано влияние методов калькуляции на величину себестоимости продукции в различных по уровню эффективности сельскохозяйственных предприятий. Исследованы показатели экономической эффективности молочного и мясного скотоводства сельскохозяйственных предприятий и доказано их обратную связь. Предложен новый подход к калькуляции себестоимости продукции скотоводства.

Ключевые слова: калькуляция, себестоимость, продукция скотоводства, молочное скотоводство, мясное скотоводство, экономическая эффективность, уровень рентабельности.

Mishchenko V. S.

Kharkiv National Agrarian University named after V. V. Dokuchaev

METHODICAL APPROACHES TO COSTING OF CATTLE BREEDING PRODUCTION

Summary

In article methodological approaches to the calculation of the cost of cattle breeding production in Ukraine and other countries is analyzed. The influence of calculating methods on the value of production cost price in the different by levels of efficiency agricultural enterprises is determined. The indicators of economic efficiency of dairy and beef cattle farms are studied and their feedback is proved. A new approach to calculating the cost of production of cattle breeding is formed.

Keywords: calculation, cost price, cattle breeding production, dairy cattle breeding, beef cattle breeding, economic efficiency, profitability.

УДК 005.92:519.86

Малярець Л. М.

Мочона Л. Г.

Харківський національний університет імені Семена Кузнеця

УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ОПЕРАТИВНОГО КОНТРОЛІНГУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Викладено обґрунтування вибору методу оцінювання точки безбитковості як дієвого інструменту оперативного контролінгу виробничо-господарської діяльності підприємства в сучасних умовах. Запропоновано доповнити метод оцінювання точки безбитковості процедурою прогнозування основних показників визначення безбитковості, що надає змогу коригувати самі величини безбитковості. Відхилення значень основних показників безбитковості з урахуванням прогнозів складають аналітичну основу оперативного контролінгу виробничо-господарської діяльності та є підґрунтям для розроблення управлінських заходів щодо виправлення негативних тенденцій змін величин та усунення вузьких місць. Практична цінність пропозиції підтверджується демонстрацією реалізації рекомендованого методичного забезпечення в умовах конкретного машинобудівного підприємства м. Харкова.

Ключові слова: оперативний контролінг, інструмент, метод оцінювання точки безбитковості, прогнозування, моделі кривих росту, методичне забезпечення.

Постановка проблеми. В сучасних складних соціально-політичних та економічних умовах, в яких функціонують всі вітчизняні підприємства, оперативний контролінг є дієвим інструментом управління всіма сферами діяльності підприємства. Арсенал інструментів оперативного контролінгу досить різноманітний та своєрідний, тому застосування кожного з них потребує попереднього аналізу ситуації, чіткого встановлення змісту проблеми адже не існує шаблонного набору інструментів, кожен з них є універсальним відносно конкретних умов життєдіяльності підприємства в даний момент.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню даної проблеми присвячено багато праць як вітчизняних, так і закордонних фахівців, зокрема Ю. Аніскіна [1], Х. Фольмута [2], І. Маркіної [3], Д. Баталова [5], М. Вуйцівца [6], М. Чувашилової [10], М. Стефаненка [9], М. Шульги [11].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість вчених акцентує увагу на змістовній суті інструментарію оперативного контролінгу, не виділяючи його позитивні та негативні аспекти та не розглядаючи особливості застосування в сучасних умовах. Тому, досягнення нового рівня управління на підприємстві потребує дослідження питання практичного впровадження інструментарію контролінгу та послідувочої оцінки отриманих результатів.

Метою статті є обґрунтування процедури визначення величин безбитковості як дієвого сучасного інструменту оперативного контролінгу виробничо-господарської діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. За сутністю та змістом будь-яка система контролінгу орієнтується на мету, майбутні періоди та вузькі місця. Відмінною особливістю оперативного контролінгу є здійснення оперативного планування, оперативного контролю та оперативного регулювання поточної виробничо-господарської діяльності підприємства на основі застосування спеціальних інструментів таких, як ABC-аналіз, аналіз обсягів замовлень, оптимізація обсягів замовлень при закупці, аналіз величин в точці безбитковості, метод обчислення сум покриття, аналіз вузьких місць, які виникають на підприємстві, методи обчислення інвестицій, обчислення виробничого результату за короткотерміновий період, оптимізація розмірів партії продукції, кола якості, аналіз знижок, аналіз сфер збуту, функціонально-вартісний аналіз, XYZ-аналіз.

Бюджетний контроль відповідає за постійне порівняння фактичних даних з плановими показниками бюджету та ставить за мету виявлення причини наявних відхилень, донесення до керівництва інформації стосовно основних тенденцій, корегування політики підприємства за необхідності, оцінку дій керівництва підрозділів.

У свою чергу, управління запасами матеріалів дозволяє здійснювати планування запасів та приймати управлінські рішення стосовно замовлення матеріалів. При цьому, за умов динамічності процесу, необхідно враховувати умови на ринку збуту, а також ринку закупівель, що включає в себе визначення критичного рівня запасів, обсягу поповнення запасів, моменту подачі заявки. Значимість та доцільність управління запасами полягає у встановленні економічної значущості деталей, матеріалів, їх виживаність.

Розрахунок сум покриття («директ-кост») базується на визначенні наявної ринкової ціни з якої поступово відраховуються витрати та формується сума покриття, що становить майбутній прибуток. Відповідно, даний інструмент оперативного контролінгу відображає точні результати стосовно рентабельності діяльності підприємства та є доцільним для використання женьня суб'єктами малого підприємства.

Ефективним інструментом оперативного контролінгу є ABC-аналіз, що ґрунтується на розподілі матеріалів та постачальників на три групи, що дозволяє зосередити увагу управлінців на вирішальних та найбільш затратних ділянках діяльності. Відповідно, даний інструмент дозволяє провести оптимізацію витрат підприємства по відношенню до формування матеріальних запасів, найефективнішим чином використовувати час та зусилля працівників, що здійснюють управління матеріальними ресурсами.

Найбільш складним і затратним інструментом оперативного контролінгу є функціонально-вартісний аналіз, адже для його використання необхідно здійснити структурування процесу виробництва та обґрунтувати необхідність та доцільність наявних витрат часу та сировини. На основі результатів впровадження даного інструменту управлінці здійснюють синтез досліджених елементів, формуючи при цьому нову систему процесу виробництва, що дозволяє значно скоротити витрати підприємства.

Аналіз відхилень від нормативних значень дає змогу визначити напрями та сформулювати рекомен-

дації відносно використання наявних резервів. Загалом аналіз відхилень витрат дозволяє здійснювати постійне забезпечення результативності системи управління витратами підприємства, проведення її перегляду й модернізації відповідно до наявних змін у внутрішньому й зовнішньому середовищах підприємства. Застосування даного інструменту оперативного контролінгу дає змогу запобігти небажаним витратам та дозволяє підвищити ефективність діяльності підприємства.

У свою чергу аналіз вузьких місць здійснюється на основі визначення місць обмежених можливостей підприємства, зокрема, за часом, матеріалами. Тому за умов обмеженості можливостей підприємства, наявні можливості для здійснення виробничо-господарської діяльності варто використовувати максимально ефективно для отримання максимального доходу.

Застосування інструменту оперативного контролінгу «директ-кост» дає змогу раціонально управляти витратами, встановлювати оптимальне співвідношення між постійними і змінними витратами, ціною та обсягами виробництва продукції, ефективно прогнозувати та планувати прибуток підприємства. Відповідно використання даного інструменту відкриває потенційні можливості підприємству нарощувати потенціал формування прибутку і є одним з найбільш ефективних засобів планування і прогнозування діяльності підприємства.

Нормальне функціонування підприємства насправді залежить від аналізу обсягу замовлень. Розрахунок середнього об'єму замовлень дає змогу здійснювати постійний контроль показників та здійснювати корегуючі дії стосовно їх покращення. Відповідно як інструмент оперативного контролінгу передбачається групування замовлень, встановлення кількості замовлень, їх обсягу для окремих діапазонів, що відображається у вартісному виразі.

Представлений перелік інструментарію оперативного контролінгу не є вичерпним, адже деякі з них потребують детального вивчення, оскільки не впроваджувалася на вітчизняних підприємствах у зв'язку з наявністю галузевих відмінностей та рівня економічного розвитку країни. Тому нами було охарактеризовано основний арсенал інструментів, які використовуються як вітчизняними так і зарубіжними підприємствами.

Натомість, в рамках здійснення оперативного контролінгу виробничо-господарської діяльності, ми вважаємо доцільним, з огляду на проведений аналіз інструментів, їх переваг та недоліків, використати інструмент оцінювання точки беззбитковості.

Перевагами використання оцінювання точки беззбитковості як одного із основних інструментів оперативного контролінгу виробничо-господарської діяльності підприємства є оперативне порівняння витрат і доходу, контроль за допустимими межами відхилень величин беззбиткової діяльності, визначення напрямів усунення критичних відхилень, а також можливість визначення величин беззбиткової діяльності як для підприємства в цілому, так і за окремими видами продукції, що виробляється на ньому. В процесі оцінювання точки беззбитковості виявляються сильні і слабкі сторони діяльності підприємства, а також надається можливість формувати та реалізувати диференційовану стратегію, коригувати діючі функціональні стратегії [7, с. 168].

Оперативний контролінг поточних витрат дозволяє не тільки оцінювати точку беззбитковості, але і правильно сформулювати ціну, яка й забезпечить

необхідний обсяг прибутку та регулювати рівень завантаження виробничих потужностей. Використавши відомі методи визначення точки беззбитковості, оцінимо точку беззбитковості основних видів продукції підприємства ТОВ «Машгідропривод», яке є одним з найбільших виробником гідроциліндрів [4]. Тобто основними видами діяльності підприємства є виробництво гідравлічного та пневматичного устаткування і виробництво машин і устаткування для сільського та лісового господарства. Основною продукцією підприємства є гідроциліндри таких видів: 16ГЦ.100/50.ППДр.000.01-250 сх/т, 16ГЦ.125/63.ПП.000.10-710 сх/т, 16ГЦ.125/63.ТВДр.000-10-250 сх/т, 16ГЦ.80/50.ППД.000.02-280 сх/т, 16ГЦ.63/40.ПП.000.11-280.

Спочатку визначимо точки беззбитковості гідроциліндру 16ГЦ.100/50.ППДр.000.01-250 сх/т. Для визначення точки беззбитковості необхідно прийняти умови, що змінення доходу та витрат на виробництво продукції мають лінійну форму. Позначимо дохід (TR), тоді $TR=P \cdot Q$, де P – ціна одиниці продукції (грн), Q – обсяг продажів продукції, одн. Загальні витрати на виробництво даного виду продукції позначимо як TC , тоді $TC=VC+FC=AVC \cdot Q+FC$, де VC – загальні змінні витрати, грн.; FC – загальні постійні витрати, грн.; AVC – середні змінні витрати, грн. за одиницю продукції. Відомо, що в точці беззбитковості дохід підприємства дорівнює сукупним витратам на виробництво даного обсягу, тобто $TR=TC$. Аналітичне визначення обсягу продажів продукції в точці беззбитковості (BSV) здійснюється за формулою: $BSV = \frac{FC}{P - AVC}$.

Для оцінювання точки беззбитковості за видами продукції були побудовані парні регресійні залежності, в яких змінною був щомісячний обсяг продукції протягом лютого 2012 року до листопада 2015 року. Згідно обчислень за допомогою статистичного пакету Statgraphics Centurion лінійних парних регресійних моделей залежностей загальних витрат TC , загальних змінних витрат VC , загальних постійних витрат FC та доходу від реалізації TR отримали рівняння залежностей. Статистична якість всіх обчислених моделей була перевірена завдяки статистичним критеріям, а саме: коефіцієнта детермінації (R^2), статистики Фішера (F) та статистика Дарбіна-Уотсона (DW), а також значимість коефіцієнтів регресії в моделі підтверджує t – статистика Стьюдента. Отже, отримали такі лінійні регресійні рівняння залежностей $TC = 10397,9 + 683,24Q$, при цьому: $R^2 = 63,71$; $F = 77,23$; $DW = 1,37$; $t = 8,79$

$$VC = -6838,29 + 392,88Q,$$

де $R^2 = 78,19$; $F = 157,71$; $DW = 1,85$; $t = 12,56$;

$$FC = 17236,1 + 290,36Q,$$

де $R^2 = 33,43$; $F = 22,1$; $DW = 1,31$; $t = 4,7$;

$$TR = 8997,1 + 712,431Q,$$

де $R^2 = 34,23$; $F = 22,9$; $DW = 1,678$; $t = 4,77$.

Наочне представлення визначення точки беззбитковості гідроциліндру 16ГЦ.100/50.ППДр.000.01-250 сх/т. зображено на рис. 1

Отже, беззбитковий обсяг продажів гідроциліндрів 16ГЦ.100/50.ППДр.000.01-250 сх/т на підприємстві протягом періоду дослідження дорівнює 48 одиниць, при цьому ціна за один гідроциліндр даного виду становить 1817,51 грн.

Пропонуємо удосконалити процедуру оперативного контролінгу на основі визначення точки беззбитковості враховуючи змінення обсягів продажів продукції в перспективних періодах. Для цього доцільно обчислити прогнозні значення обсягів про-

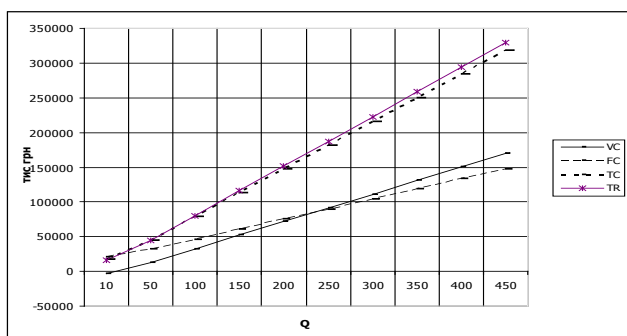


Рис. 1. Визначення точки беззбитковості гідроциліндру 16ГЦ.100/50.ППДр.000.01-250 сх/т

дажів гідроциліндрів 16ГЦ.100/50.ППДр.000.01-250 сх/т, загальних змінних витрат, загальних постійних витрат, загальних витрат на виробництво даного виду продукції позначимо та доходу підприємства від реалізації даного виду продукції на три наступні періоди – тобто місяці [8, с. 90].

Для визначення прогнозних значень даних показників рекомендується обчислити криві росту. За допомогою статистичного пакету Statgraphics Centurion отримані такі моделі прогнозування значень економічних показників виробництва гідроциліндрів 16ГЦ.100/50.ППДр.000.01-250 сх/т на підприємстві.

Рівняння кривої росту обсягів продажів продукції (Q): $Q = \sqrt{52117,1 - 12,7t^2}$, при цьому $R^2 = 34,21$; $F = 1,93$; $DW = 1,81$, що свідчить про статистичну якість розробленої моделі. Прогнозні значення даного показника на наступні три місяці такі: на 1-й місяць – 155, на 2-й місяць – 151, на 3-й місяць – 147. Таким чином, в наступні три місяці прогнозується скорочення обсягів продажів циліндрів даного виду.

Рівняння кривої росту загальних змінних витрат (VC): $VC = 70633,6 - 7,9t^2$, при цьому $R^2 = 41,37$; $F = 1,61$; $DW = 2,02$, що свідчить про статистичну якість розробленої моделі. Прогнозні значення даного показника на наступні три місяці такі: на 1-й місяць – 53161,9, на 2-й місяць – 52410,6, на 3-й місяць – 51643,4. Отже, в наступні три місяці прогнозується також скорочення загальних змінних витрат на підприємстві.

Рівняння кривої росту загальних постійних витрат (FC): $FC = (205,6 + 1,8t)^2$, при цьому $R^2 = 57,33$; $F = 3,48$; $DW = 1,79$, що свідчить про статистичну якість розробленої моделі. Прогнозні значення даного показника на наступні три місяці такі: на 1-й місяць – 85551,4, на 2-й місяць – 86636,9, на 3-й місяць – 87729,3. В наступні три місяці прогнозується також збільшення загальних постійних витрат на підприємстві.

Рівняння кривої росту загальних витрат (TC): $TC = \frac{0,00002 - 0,00000006t^2}{0,00002}$, при цьому $R^2 = 43,0$; $F = 1,36$; $DW = 2,29$, що свідчить про статистичну якість розробленої моделі. Прогнозні значення даного показника на наступні три місяці такі: на 1-й місяць – 148554, на 2-й місяць – 162290, на 3-й місяць – 179208. В наступні три місяці прогнозується також збільшення загальних витрат на підприємстві.

Рівняння кривої доходу від реалізації (TR): $TR = 161904 + 63,82t^2$, при цьому $R^2 = 53,67$; $F = 6,97$; $DW = 1,89$, що свідчить про статистичну якість розробленої моделі. Прогнозні значення даного показника на наступні три місяці такі: на 1-й місяць – 302887,7, на 2-й місяць – 308951, на 3-й місяць – 315141. В наступні три

місяці прогнозується також збільшення доходу від реалізації даного виду циліндрів на підприємстві.

Отже, продовживши прогнозними значеннями динамічні ряди показників, отримали такі лінійні залежності:

$$TC = 15310,2 + 672,92Q$$

при цьому $R^2 = 61,67$; $F = 75,63$; $DW = 1,31$; $t = 8,7$

$$VC = -6843,62 + 392,89Q,$$

де $R^2 = 78,29$; $F = 1169,54$; $DW = 1,85$; $t = 13,02$;

$$FC = 19735,3 + 285,18Q,$$

де $R^2 = 32,24$; $F = 22,4$; $DW = 1,28$; $t = 4,7$;

$$TR = 5779,6 + 779,21Q,$$

де $R^2 = 57,32$; $F = 63,13$; $DW = 1,7$; $t = 7,95$.

Відповідно наочне представлення визначення точки беззбитковості гідроциліндру 16ГЦ.100/50.ППДр.000.01-250 сх/т. з урахуванням прогнозу значень основних показників зображено на рис. 2.

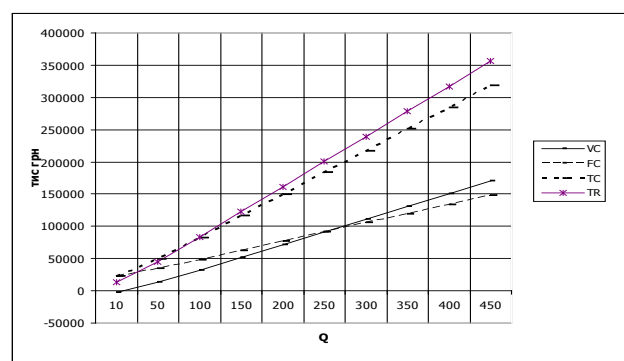


Рис. 2. Визначення точки беззбитковості гідроциліндру 16ГЦ.100/50.ППДр.000.01-250 сх/т з урахуванням прогнозу змін значень показників

Отже, беззбитковий обсяг продажів гідроциліндрів 16ГЦ.100/50.ППДр.000.01-250 сх/т. на підприємстві протягом періоду дослідження з урахуванням прогнозу на три наступні місяці дорівнює 90 одиниць, при цьому ціна за один гідроциліндр даного виду має становити 1134,69 грн. Таким чином, з урахуванням прогнозу обсягів реалізації циліндрів даного виду підприємство може істотно зменшити на них ціну, але при цьому обсяги реалізації мають становити не менше 90 одиниць в місяць. Протягом періоду дослідження максимальний обсяг реалізації гідроциліндрів 16ГЦ.100/50.ППДр.000.01-250 сх/т. на підприємстві був 413 одиниць, при цьому загальні змінні витрати дорівнювали $VC_{\max} = 155419,95$ грн., загальні витрати – $TC_{\max} = 293226,16$ грн., дохід підприємства – $TR_{\max} = 327593,3$ грн. Отже, маржинальний прибуток за даним видом продукції дорівнює 137806,17 грн, при цьому цільовий прибуток становить 34367,17 грн, запас фінансової безпеки надзвичайно великий і підприємство не має ризиків щодо випуску гідроциліндрів 16ГЦ.100/50.ППДр.000.01-250 сх/т.

Для здійснення оперативного контролінгу на підприємстві слід оцінити точку беззбитковості за всіма основними видами продукції, що виробляє підприємство. Таким чином отримаємо обсяги виробництва кожного виду продукції підприємства з урахуванням можливості реалізації в майбутніх періодах та організувати беззбиткову діяльність підприємства.

Висновки. Отже, практика вирощання даного інструменту оперативного контролінгу свідчить про

доцільність формування його методичного забезпечення на основі системи показників, необхідних для визначення величин беззбитковості, обґрунтування переліку основних видів продукції, що виробляється на підприємстві, часових рядів значень показників, математичного інструменту для прогнозування – метод обчислення кривих росту, прогнозні значення показників на три наступні періоди, регресійний аналіз – для обчислення регресійних залежностей постійних, змінних, загальних витрат, доходу від реалізації від обсягу

продукції, графічний і аналітичний методи визначення точки беззбитковості та відповідні величини, які характеризують беззбиткову діяльність підприємства. Саме таке методичне забезпечення оцінювання точки беззбитковості у виробництві та реалізації продукції спроможне аналітично обґрунтувати планові значення основних показників для здійснення оперативного планування, надавати об'єктивні дані для проведення оперативного контролю та оперативного регулювання поточної виробничо-господарської діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Анискин Ю. Планирование и контроллинг : [учебник] / Ю. Анискин, А. Павлова. – М. : Омега, 2003. – 280 с.
2. Фольмут Х. Инструменты контроллинга / Х. Фольмут ; пер. с нем. – М. : Омега, 2007. – 128 с.
3. Маркіна І. Контролінг для менеджерів : [навч. посібник текст] / І. Маркіна, О. Таран-Лала, М. Гунченко. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 304 с.
4. Пономаренко В. Аналіз даних у дослідженнях соціально-економічних систем : [монографія] / В. Пономаренко, Л. Малярець. – Х. : ІНЖЕК, 2009. – 430 с.
5. Баталов Д. Методи і інструменти оперативного і стратегічного контроллинга / Д. Баталов // Научный журнал КубГАУ. – 2011. – № 67(03). – С. 1–8.
6. Вуйців М. Застосування інструментів контролінгу в діяльності вітчизняного менеджменту / М. Вуйців // Бізнес Інформ. – 2012. – № 7. – С. 174–177.
7. Клепікова О. Моделювання беззбитковості підприємства з урахуванням обмежень / О. Клепікова // Науковий вісник Херсонського національного університету. – 2015. – № 11. – С. 167–171.
8. Погорелова Т. Як досягти точки беззбитковості / Т. Погорелова // Вісник НТУ «ХП». – 2014. – № 32(1075). – С. 89–93.
9. Стефаненко М. Застосування методологічного інструментарію контролінгу в фінансовому управлінні вітчизняних підприємств / М. Стефаненко // Фінанси України. – 2010. – № 5. – С. 144–151.
10. Чувашилова М. Інструментарій контроллинга промислового підприємства / М. Чувашилова // Современные исследования социальных проблем. – 2013. – № 1(21). – С. 15–20.
11. Шульга М. Застосування методів оперативного контролінгу в системі управління підприємством / М. Шульга // Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. – 2011. – №. 7. – С. 85–89.

Малярець Л. М.

Мочоная Л. Г.

Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеця

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ОПЕРАТИВНОГО КОНТРОЛЛИНГА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

Обоснование выбора метода оценки точки безубыточности как действенного инструмента оперативного контроллинга производственно-хозяйственной деятельности предприятия в современных условиях. Предложено дополнить метод оценки точки безубыточности процедурой прогнозирования основных показателей определения безубыточности, что дает возможность корректировать сами величины безубыточности. Отклонение значений основных показателей безубыточности с учетом прогнозов составляют аналитическую основу оперативного контроллинга производственно-хозяйственной деятельности и разработки управленческих решений относительно исправления негативных тенденций изменений величин и устранения узких мест. Практическая ценность предложения подтверждается демонстрацией реализации рекомендованного методического обеспечения в условиях конкретного машиностроительного предприятия г. Харькова.

Ключевые слова: оперативный контроллинг, инструмент, метод оценки точки безубыточности, прогнозирования, модели кривых роста, методическое обеспечение.

Maliarets L. M.

Mochona L. H.

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

IMPROVEMENT OF OPERATIVE CONTROLLING INSTRUMENTS OF THE ENTERPRISES ACTIVITY

Summary

The justification of a choice of the breakeven point evaluation method as an effective tool of operative controlling of the production and economic activity of an enterprise in the modern conditions is given. It is proposed to complement the breakeven point evaluation method by forecasting of key indicators, which are determining the breakeven point, which gives an opportunity to adjust breakeven values. Values deviation of key breakeven indicators considering forecasts constitutes an analytical basis for operational controlling of the production and economic activity and development of management measures to correct negative trends in value changes and bottlenecks removing. The practical value of the proposal is confirmed by a demonstration of implementation of recommended methodological support in terms of the particular machine building enterprise in Kharkov.

Keywords: operational controlling, instrument, breakeven point evaluation method, forecasting, growth curves model, methodological support.

УДК 65.011.3

Ненно І. М.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

БІЗНЕС-МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ МОРСЬКОГО ТОРГОВЕЛЬНОГО ПОРТУ

Досліджено термінологічний апарат бізнес-моделі. Конкретизовано конструктивне визначення бізнес-моделі. На прикладі морських торговельних портів України розраховано елементи декомпозиції показників бізнес-моделі: оборотні та необоротні активи, довгострокові та короткострокові зобов'язання, виручка, прибуток від фінансової та операційної діяльності. Визначено тип бізнес-моделі типового морського торговельного порту України.

Ключові слова: бізнес-модель, декомпозиція показників, морський торговельний порт.

Постановка проблеми. Прийняття ефективних управлінських рішень – це єдиний шлях до успішного розвитку підприємства. Необхідність удосконалення систем підтримки прийняття таких рішень та визначення ключових елементів внутрішньоорганізаційного розвитку з кінця ХХ ст. привело до розповсюдження концепції бізнес-моделі серед конкурентоспроможних підприємств. Прагнення сталого розвитку та підвищення прибутковості державних компаній, якими є морські торговельні порти України, бюджетоутворюючі підприємства країни, і є причиною актуальності обраної теми статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зацікавленість концепцією бізнес-моделі виникла в 1990-ті роки. Сьогодні дослідження термінологічного апарату бізнес-моделі відбувається з використанням описативних чи конструктивних визначень. Конструктивні зосереджуються на побудові системи (А. Остервальдер, І. Піньє, Н. Стрекалова, Т. Вашакмадзе та ін.) [1–3], тоді як описативні встановлюють характеристики поняття (Р. Аміт, С. Зотт, Дж. Ліндер, Р. Розенблюм, Г. Сміт, С. Шафер та ін.) [4–6]. Спільним є те, що в обох підходах бізнес-модель описує, як саме компанія здійснює свій бізнес із метою створення вартості.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Огляд існуючих робіт із теми дослідження свідчить, що різні автори виокремлюють різні аспекти процесу створення вартості в рамках бізнес-моделі. Досі відсутня єдина дослідницька думка щодо визначення сутності бізнес-моделі, не вистачає практичних рекомендацій з її створення та розробки, аналізу ефективності. Разом із цим саме подальше дослідження бізнес-моделі може вдосконалити форми співробітництва та взаємодії сучасних підприємств.

Мета статті полягає у проведенні оцінки компонентів декомпозиції бізнес-моделі морських торговельних портів України. Для досягнення мети послідовно вирішується низка завдань, зокрема аналіз термінологічних підходів до бізнес-моделі по описативних та конструктивних визначеннях; узагальнення методології аналізу бізнес-моделі; розрахунок ключових показників декомпозиції бізнес-моделі морських торговельних портів України в 2012–2014 рр.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конструктивні визначення, запропоновані А. Остервальдером, І. Піньє, Н. Стрекаловою, Т. Вашакмадзе. А. Остервальдер та І. Піньє, визначають бізнес-модель як обґрунтування того, як організація створює, зберігає та підвищує свою вартість [1, с. 14]. Автори виокремлюють дев'ять блоків бізнес-моделі, зокрема:

1. Сегмент споживачів. Організація працює для одного чи декількох сегментів.

2. Цінова пропозиція. Метою формування цінової пропозиції є вирішення проблем споживачів та задоволення їхніх потреб за внесення певного грошового еквіваленту.

3. Канали. Цінова пропозиція доводиться до свідомості споживача через комунікації, які побудовані по майбутніх каналах продажів.

4. Стосунки зі споживачами, які встановлюються та підтримуються за кожним сегментом споживачів.

5. Потоки доходів. Вони є результатом задоволених цінових пропозицій, які було запропоновано споживачам.

6. Ключові ресурси. Вони включають активи, які необхідні для формування пропозицій та інших вищевказаних елементів.

7. Ключова діяльність. Підприємство зосереджується на виконанні низки ключових видів діяльності.

8. Ключові партнерства. Окремі види діяльності та поставка ресурсів можуть бути передані в аутсорсинг за межі організації.

9. Структура витрат. Елементи бізнес-моделі відображаються у структурі витрат.

А. Остервальдер виділяє три типи цілей корпорацій, які можуть співіснувати одночасно: орієнтація на продуктові інновації, управління відносинами з клієнтами, інфраструктурний менеджмент [1, с. 59]:

– із позиції втілення продуктових інновацій необхідна висока швидкість розробки та втілення послуг та продуктів, які очікуються споживачами; виживання в конкурентному середовищі; відповідна тарифна політика, мотивація талановитих творчих професійних співробітників;

– формування стосунків із клієнтами потребує додаткових витрат, можливої консолідації та створення партнерства; моніторингу якості наданих послуг та рівня задоволення споживачів;

– управління інфраструктурою за умови високих постійних витрат може бути ефективним тільки в разі великих обсягів надання послуг для забезпечення їхньої окупності та використання ефекту масштабу. Сучасна інфраструктура необхідна для надбання конкурентних переваг та отримання домінуючої ролі в галузі. Принципами конкурентної боротьби можна визначити фокусування на витратах, стандартизація стресових ситуацій, передбачуваність, ефективність.

Відкрита бізнес-модель може бути використана компанією для створення та зберігання вартості шляхом систематичного співробітництва з партнерами. Це може відбуватися шляхом використання зовнішніх ідей усередині підприємства чи шляхом упровадження ідей та використання активів підприємства його партнерами. Терміни «відкрита інновація» та «відкрита бізнес-

модель» – це два поняття, які стосуються дослідницького процесу, що направлений на зовнішнє середовище. Розповсюдження концепції бізнес-моделі пов'язане з популярністю моделі відкритої інновації, яка стає джерелом конкурентного прориву. Можливість створити вищу вартість та краще використовувати дослідницькі результати з'являється через інтеграцію зовнішніх знань, інтелектуальної власності та нових продуктів в інноваційний процес. Більше того, продукти, технології, знання та інтелектуальна власність, які створені в організації, можуть бути джерелом прибутку та монетизації через перетворення їх на такі, що доступні зовнішнім партнерам завдяки ліцензуванню, створенню спільних підприємств, spin-off-компаній.

Постійне вдосконалення, гнучкість, зміна стратегії знаходить відображення в бізнес-моделі як втіленні характеристик підприємства, що зорієнтоване на пошук нових ринкових можливостей, ринкові пропозиції тих новацій, які упереджують потреби клієнтів. Результатами функціонування бізнес-моделей стають мережеве співробітництво, створення інтегрованих корпоративних структур. Окрім того, бізнес-модель виступає однією з форм управління знаннями.

Н.Д. Стрекалова проаналізувала більш 24-х визначень бізнес-моделі та запропонувала розподілити категоріально-понятійні підходи на економічний, операційний, стратегічний, інтегральний та структурний [2, с. 97]. Вона, зокрема, запропонувала структуру основних компонентів бізнес-моделі. На думку Н.Д. Стрекалової, бізнес-модель – це насамперед концептуальний інструмент для дослідження складного об'єкту (бізнес-системи), який відображає логіку ведення бізнесу. Він характеризує основні елементи бізнесу, стосунки та систему зв'язків (механізм) об'єкта із зовнішнім середовищем, що дає змогу створити спрощене цілісне уявлення про бізнес та відобразити його найбільш суттєві характеристики того, яка споживча цінність і як вона створюється, кому й як доставляється, яким чином використовуються ресурси та можливості з метою створення стійких конкурентних переваг, отримання доходу та прибутку [2, с. 96]. У рамках розробленої методології системного аналізу елементів бізнес-моделі Н.Д. Стрекалова пропонує проводити статичне, динамічне, контрольне та прогнозне вимірювання по таким системним компонентам, як: функція та цілі бізнесу, пропозиція цінності, ринок, процесор (ланцюг створення цінності, ключові ресурси, каталізатор,

людські ресурси), конкурентна стратегія, мережа бізнесу, економічна модель.

Т. Вашакмадзе стверджує [3, с. 37], що існує прямий зв'язок між вартістю компанії як сукупністю дисконтованих потоків майбутніх доходів та бізнес-моделлю, яку вона використовує. Він вважає, що з фінансової точки зору бізнес-модель будь-якої компанії можна описати як множення рентабельності продажів та оборотності активів. У результаті Т. Вашакмадзе пропонує 12-факторну декомпозицію рентабельності власного капіталу. У ній рентабельність продажів декомпонується на чотири фактори, що дає змогу зрозуміти, на яких рівнях втрачається прибуток та чи спроможна існуюча бізнес-модель покривати собівартість. Оборотність активів декомпонується на шість факторів, щоб побачити, як огортаються активи протягом року. Коефіцієнт фінансової залежності декомпонується на два фактори, для того щоб коректніше аналізувати боргове навантаження та його вплив на рентабельність.

На думку дослідників, які сформулювали дескриптивне визначення, бізнес-модель – це:

1. Інструмент репрезентації вартості, яка створюється підприємством [4].
2. Систематичний опис механізму взаємодії з бізнес-партнерами [5].
3. Когнітивний ресурс конвертації технологічних розробок в економічну віддачу [6].

Дослідимо бізнес-модель за визначенням Т. Вашакмадзе на прикладі морських торговельних портів України. Зокрема, методологія дослідження спирається на динамічне вимірювання оборотних активів, зобов'язань та прибутку від операційної та фінансової діяльності (табл. 1–7).

Зменшення обсягу необоротних активів морських торговельних портів у 2013 р. у середньому на 32% пов'язане з намаганням зменшити свої витрати на довгострокові капітальні проекти. Соціально-економічна, політична ситуація в країні не дає портам змоги реалізовувати свої довгострокові інвестиційні проекти розвитку у зв'язку зі значними ризиками невиконання зобов'язань, зменшення доходів від господарської діяльності. У 2014 р. тенденція зменшення показника необоротних активів залишилася, але меншими темпами.

У табл. 2 представлена динаміка оборотних активів морських торговельних портів у 2012–2014 рр. Як і необоротні активи, оборотні в 2013 р. зменшились у середньому на 31%. Збільшення на 50% у 2014 р. свідчить про те, що порти намагаються знизити економічні ризики та збільшити свою платоспроможність за рахунок більш ліквід-

Таблиця 1

Необоротні активи морських торговельних портів у 2012–2014 рр., тис. грн.

Показник	2012			2013		2014	
	значення	значення	зміна	значення	зміна	значення	зміна
Бердянський МТП	199 497	230 285	15%	218 610	-5%		
Ізмаїльський МТП	207 696	391 841	89%	377 993	-4%		
Іллічівський МТП	1 660 374	1 548 988	-7%	1 449 809	-6%		
Маріупольський МТП	1 386 433	1 736 476	25%	1 680 772	-3%		
Миколаївський МТП	370 911	212 159	-43%	210 447	-1%		
Одеський МТП	3 527 675	1 580 321	-55%	1 483 255	-6%		
МТП «Октябрьск»	158 262	276 484	75%	264 276	-4%		
Ренійський МТП	125 442	33 078	-74%	32 432	-2%		
Скадовський МТП	14 665	22 305	52%	21 027	-6%		
МТП «Южний»	3 634 902	1 671 125	-54%	1 572 949	-6%		
Всього	11 285 857	7 703 062	-32%	7 311 570	-5%		

Джерело: складено авторкою за даними фінансової звітності МТП

них активів. Винятком є Ренійський морський торговельний порт, обсяг оборотних активів якого зменшився в 2014 р. на 10%.

У 2013 р. довгострокові зобов'язання морських торговельних портів знизилась на 33%, а в 2014 р. – на 2% (табл. 3).

Одеський морський торговельний порт стрімко знизив довгострокові зобов'язання в 2013 р. (на 501млн. грн.) за рахунок погашення довгострокового кредиту та відмови від довгострокових проєктів в умовах політичної та соціальної нестабільності. Зростання довгострокових зобов'язань у 2013 р. на 283% в Ізмаїльському морському торговельному порту пов'язано зі збільшенням відстрочених подат-

кових зобов'язань унаслідок виникнення тимчасової різниці між балансовою вартістю активів та оцінкою цих активів, яка використовується з метою оподаткування.

Як й інші показники фінансового стану, короткострокові зобов'язання морських торговельних портів демонструють у 2012–2014 рр. відповідну загальноекономічній ситуації в країні динаміку. У 2013 р. значення показника знизилось на 49%, а в 2014 р. – на 22% (табл. 4).

Одеський морський торговельний порт знизив короткострокові зобов'язання на 145 млн. грн. за рахунок погашення заборгованості за товари, роботи та послуги. У цілому зниження довго- та короткострокової заборгованості свідчить про під-

Таблиця 2

Оборотні активи морських торговельних портів у 2012–2014 рр., пис. грн.

Показник	2012	2013		2014	
	значення	значення	зміна	значення	зміна
Бердянський МТП	43 613	34 067	-22%	89 438	163%
Ізмаїльський МТП	36 275	24 946	-31%	45 589	83%
Іллічівський МТП	349 500	330 339	-5%	458 781	39%
Маріупольський МТП	825 251	625 996	-24%	903 728	44%
Миколаївський МТП	104 878	38 337	-63%	46 092	20%
Одеський МТП	428 685	224 319	-48%	378 564	69%
МТП «Октябрьск»	63 993	48 695	-24%	97 941	101%
Ренійський МТП	4 798	6 046	26%	5 427	-10%
Скадовський МТП	3 290	2 996	-9%	3 104	4%
МТП «Южный»	797 825	499 835	-37%	729 673	46%
Всього	2 658 108	1 835 576	-31%	2 758 337	50%

Джерело: складено авторкою за даними фінансової звітності МТП

Таблиця 3

Довгострокові зобов'язання морських торговельних портів у 2012–2014 рр., тис. грн.

Показник	2012	2013		2014	
	значення	значення	зміна	значення	зміна
Бердянський МТП	80	0	-100%	0	0%
Ізмаїльський МТП	18 360	70 292	283%	69 166	-2%
Іллічівський МТП	132 342	67 949	-49%	67 532	-1%
Маріупольський МТП	62 178	45 578	-27%	45 578	0%
Миколаївський МТП	12 881	2 822	-78%	7 144	153%
Одеський МТП	590 636	89 594	-85%	89 183	0%
МТП «Октябрьск»	0	0	0%	0	0%
Ренійський МТП	0	0	0%	0	0%
Скадовський МТП	4 508	1 703	-62%	4 203	147%
МТП «Южный»	511 560	615 145	20%	591 518	-4%
Всього	1 332 545	893 083	-33%	874 324	-2%

Джерело: складено авторкою за даними фінансової звітності МТП

Таблиця 4

Короткострокові зобов'язання морських торговельних портів у 2012–2014 рр., тис. грн.

Показник	2012	2013		2014	
	Значення	значення	зміна	значення	зміна
Бердянський МТП	14 100	7 245	-49%	21 861	202%
Ізмаїльський МТП	44 430	38 375	-14%	25 623	-33%
Іллічівський МТП	96 645	102 755	6%	111 343	8%
Маріупольський МТП	87 032	57 839	-34%	97 311	68%
Миколаївський МТП	26 484	2 395	-91%	3 119	30%
Одеський МТП	160 312	15 016	-91%	34 053	127%
МТП «Октябрьск»	21 388	15 905	-26%	16 008	1%
Ренійський МТП	16 209	8 925	-45%	7 282	-18%
Скадовський МТП	11 219	3 726	-67%	5 061	36%
МТП «Южный»	141 927	66 904	-53%	68 645	3%
Всього	619 746	319 085	-49%	390 306	22%

Джерело: складено авторкою за даними фінансової звітності МТП

вищення фінансової стійкості та платоспроможності, зменшення ризику банкрутства в умовах нестабільності

Динаміка виручки від реалізації вказує, що товарообіг у 2013 р. зменшився на 24%, у 2014 р. – на 22%. Більша частка в цьому зниженні припадає на порти Чорноморського басейну, зокрема на Миколаївський, Іллічівський та Одеський, частка яких у сукупному значенні показника виручки від реалізації становила 38%. Їхня сукупна виручка зменшилась на 723,5 млн. грн., що становить 62% від сукупного зниження виручки в галузі. У 2014 р. їхня сукупна виручка знизилась на 491,5 млн. грн., що становить 60% від сукупного зниження виручки в галузі (табл. 5).

Прибуток від операційної діяльності знизився в 2013 р. на 54%. Це пов'язано з тим, що підприємства не змогли швидко зреагувати на соціально-політичну та економічну ситуацію та знизити свої видатки та собівартість (табл. 6).

У 2014 р. динаміка прибутку від операційної діяльності вказує на те, що за зменшення виручки від реалізації на 22% прибуток збільшився на 15% за рахунок зміни структури собівартості. Підприємства в цілому обрали стратегію стабілізації свого фінансового стану та поліпшення показників ліквідності.

Динаміка прибутку від фінансової діяльності в 2013 р. та 2014 р. відповідає динаміці прибутку від операційної діяльності. У 2013 р. відбулося

Таблиця 5

Виручка від реалізації морських торговельних портів у 2012–2014 рр., тис. грн.

Показник	2012		2013		2014	
	значення	значення	зміна	значення	зміна	
Бердянський МТП	182 270	136 931	-25%	143 675	5%	
Ізмаїльський МТП	170 689	141 644	-17%	210 229	48%	
Іллічівський МТП	873 614	659 002	-25%	503 322	-24%	
Маріупольський МТП	1 022 945	923 193	-10%	728 096	-21%	
Миколаївський МТП	244 389	92 789	-62%	19 881	-79%	
Одеський МТП	814 477	457 155	-44%	194 255	-58%	
МТП «Октябрьск»	203 615	153 863	-24%	170 632	11%	
Ренійський МТП	31 091	44 571	43%	40 183	-10%	
Скадовський МТП	4 802	5 762	20%	1 372	-76%	
МТП «Южний»	1 335 879	1 097 590	-18%	879 438	-20%	
Всього	4 883 771	3 712 500	-24%	2 891 083	-22%	

Джерело: складено авторкою за даними фінансової звітності МТП

Таблиця 6

Прибуток від операційної діяльності морських торговельних портів у 2012–2014 рр., тис. грн.

Показник	2012		2013		2014	
	значення	значення	зміна	значення	зміна	
Бердянський МТП	12 077	1 264	-90%	34 805	2654%	
Ізмаїльський МТП	-24 993	-10 259	-59%	36 900	-460%	
Іллічівський МТП	131 535	-59 621	-145%	52 600	188%	
Маріупольський МТП	559 976	396 624	-29%	380 256	-4%	
Миколаївський МТП	97 846	18 249	-81%	1 201	-93%	
Одеський МТП	526 668	233 680	-56%	141 523	-39%	
МТП «Октябрьск»	35 051	-13 603	-139%	47 214	-447%	
Ренійський МТП	-13 808	1 865	-114%	1 167	-37%	
Скадовський МТП	-2 993	-4 614	54%	-4 941	7%	
МТП «Южний»	487 930	265 325	-46%	265 346	0%	
Всього	1 809 289	828 910	-54%	956 071	15%	

Джерело: складено авторкою за даними фінансової звітності МТП

Таблиця 7

Прибуток від фінансової діяльності морських торговельних портів у 2012–2014 рр., тис. грн.

Показник	2012		2013		2014	
	значення	значення	зміна	значення	зміна	
Бердянський МТП	12 442	-4 592	-137%	34 549	-852%	
Ізмаїльський МТП	-26 316	-17 376	-34%	36 905	-312%	
Іллічівський МТП	140 988	-68 279	-148%	49 753	-173%	
Маріупольський МТП	538 358	382 052	-29%	364 286	-5%	
Миколаївський МТП	97 612	-8 766	-109%	1 226	-114%	
Одеський МТП	525 060	229 723	-56%	141 510	-38%	
МТП «Октябрьск»	35 065	-27 378	-178%	47 289	-273%	
Ренійський МТП	-14 496	1 501	-110%	1 739	16%	
Скадовський МТП	-3 261	-4 831	48%	-4 947	2%	
МТП «Южний»	535 876	246 614	-54%	285 604	16%	
Всього	1 841 328	728 668	-60%	957 914	31%	

Джерело: складено авторкою за даними фінансової звітності МТП

зниження на 60%, а в 2014 р. – зростання на 31% (табл. 7).

Більша частка у зниженні фінансового прибутку в 2013 р. прийшла на порти Чорноморського басейну (Миколаївський, Іллічівський, Одеський), частка яких у сукупному прибутку від фінансової діяльності становила 38%. Скупний прибуток від фінансової діяльності знизився на 611 млн. грн., що становить 55% від сукупного зниження виручки в галузі.

Порівняємо бізнес-моделі МТП України та основні декомпозиції показників діяльності за методикою Т. Вашакмадзе (табл. 8).

Розрахунки, представлені в табл. 8, демонструють, що МТП «Октябрьск» та Бердянський МТП мають найбільш ефективну бізнес-модель.

Висновки. У результаті дослідження конструктивних та дескриптивних визначень можна визначити, що бізнес-модель – це механізм створення та зберігання доданої вартості підприємства, який вимагає прийняття стратегічних рішень по наступних напрямках: вибір сегменту споживачів; формування цінової пропозиції; вибір каналів розповсюдження продукції; стосунків зі споживачами; генерація потоків доходів; ключові ресурси; ключова діяльність; ключові партнерства.

Методологія аналізу бізнес-моделі представляє собою її вимірювання через оцінку декомпозиції показників рентабельності власного капіталу.

Таблиця 8

Бізнес-моделі морських торговельних портів у 2014 р. за методикою Т. Вашакмадзе

Показник	Рентабельність власного капіталу	Значення виміру бізнес-моделі
Бердянський МТП	0,11	5,06
Ізмаїльський МТП	0,09	4,5
Іллічівський МТП	0,03	0,78
Маріупольський МТП	0,14	3,92
Миколаївський МТП	-	-
Одеський МТП	0,08	0,8
МТП «Октябрьск»	0,13	6,11
Ренійський МТП	0,05	5,3
Скадовський МТП	-0,21	-1,05
МТП «Южний»	0,12	4,56

Джерело: складено авторкою за даними фінансової звітності МТП та [3, с. 38]

Розрахунок ключових показників декомпозиції бізнес-моделі на прикладі морських торговельних портів України засвідчив, що найбільш ефективні бізнес-моделі демонструють МТП «Октябрьск» та Бердянський МТП.

Перспективою подальшого розвитку в цьому напрямі є прогнозне вимірювання даних показників, засноване на побудові бізнес-моделі по напрямках прийняття стратегічних рішень.

Список використаних джерел:

- Osterwalder A. Business Model Generation / A. Osterwalder, Y. Pigneur. – John Wiley&Sons Inc., Hoboken, New Jersey, 2010. – 288 p.
- Стрекалова Н.Д. Концепция бизнес-модели: методология системного анали за / Н.Д. Стрекалова // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2009. – № 92. – С. 95–105.
- Вашакмадзе Т.Т. Сравнительный анализ бизнес-моделей компании / Т.Т. Вашакмадзе // Экономика и жизнь. – 2012. – № 16(45). – С. 35–45.
- Shafer S.M. The power of business models. // S.M. Shafer, H.J. Smith, J.C. Linder // Business Horizons. – 2005. – Vol. 48. – № 3. – P. 199–207.
- Amit R. Value creation in e-business. / R. Amit, C. Zott. // Strategic Management Journal. – 2001. – № 22. – P. 493–520.
- Chesbrough H.W. The role of the business model in capturing value from innovation: Evidence from Xerox Corporation's technology spin-off companies. / H.W. Chesbrough // Industrial and Corporate Change. – 2002. – № 11. – P. 529–555.

Ненно И. М.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ МОРСКОГО ТОРГОВОГО ПОРТА

Резюме

Исследован терминологический аппарат бизнес-модели. Конкретизовано конструктивное определение бизнес-модели. На примере морских торговых портов Украины рассчитаны элементы декомпозиции показателей бизнес-модели: необоротные и оборотные активы, долгосрочные и краткосрочные обязательства, выручка и прибыль от финансовой и операционной деятельности. Определен тип бизнес-модели типового морского торгового порта Украины.

Ключевые слова: бизнес-модель, декомпозиция показателей, морской торговый порт.

Nyenko I. M.

Odessa I. I. Mechnikov National University

BUSINESS MODEL DEVELOPMENT OF THE COMMERCIAL SEA PORT

Summary

The business-model terminology was studied. The constructive definition of the business-model was presented. The following elements of the decomposition of business-model indicators were calculated on the example of the sea trade ports of Ukraine: current and non-current assets, short-term and long-term liabilities, revenue, financial and operational profits. The typical business-model of the sea trade port of Ukraine was defined.

Keywords: business-model, decomposition of the indicators, sea trade port.

УДК 338.432

Новак Н. П.

Херсонський державний аграрний університет

ОСОБЛИВОСТІ, ОЦІНЕННЯ ТА ДІАГНОСТИКА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ОРГАНІЧНОГО АГРОВИРОБНИЦТВА

Визначено сутність та виявлено особливості ресурсного потенціалу розвитку органічного виробництва. Схарактеризовано його складники, можливості використання. Здійснено міжнародні порівняння. Розроблено алгоритм оцінювання та діагностики. Обґрунтовано механізми та інструменти вдосконалення.

Ключові слова: ресурсний потенціал, органічне виробництво, сільськогосподарські підприємства, регіони, оцінювання, діагностика, моніторинг, управління.

Постановка проблеми. В умовах сучасного динамічного розвитку світового аграрного ринку, зовнішнього та внутрішнього економічного середовища господарювання перед вітчизняними підприємствами сільського господарства постає необхідність впровадження дієвого механізму органічного аграрного виробництва, що буде спрямований на міжнародний досвід соціально та екологічно ефективних агротехнологій. Зважаючи на це, разом з інтенсивним світовим розвитком органічного сільського господарства та поступовою його територіальною експансією актуальним є питання забезпечення органічних агроформувань відповідним ресурсним потенціалом (агрокліматичними ресурсами, сільськогосподарськими угіддями, садивним матеріалом, органічними меліоративними засобами, кваліфікованими фахівцями тощо). Наявність таких чинників говорить про можливий рівень екологізації та розвитку органічного сегмента аграрного виробництва того або іншого регіону країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливостям становлення та розвитку вітчизняного органічного сільськогосподарського виробництва велика увага приділена в роботах таких учених та практиків, як В. Артиш, В. Безус, О. Бородіна, В. Гармашів, О. Гуцаленко, Т. Зінчук, Л. Мармуль та інших. У їх працях здебільшого висвітлені аспекти взаємодії системи економіко-правових регуляторів органічного сільського господарства та перенесення до вітчизняних умов позитивних закордонних упродовжень.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак питання можливості відтворення ресурсного потенціалу виробництва органічної продукції як основної складової частини органічного руху залишаються невирішеними та потребують подальшого дослідження з метою посилення інформаційної підтримки в отриманні сертифікаційного чинного маркування, насамперед, ґрунтів, органічної продукції, органічних аграрних підприємств, стабілізації та розвитку пріоритетної органічного виробництва як важливого сегменту агросфери.

Метою статті є виявлення особливостей ресурсного потенціалу органічного виробництва, обґрунтування методичних засад його оцінювання та діагностики, визначення проблем та перспектив використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Впровадження органічного агровиробництва на противагу інтенсивним технологіям, що використовуються в сільському господарстві, має декілька етапів, і перший з них – це революційний. Саме завдяки йому прийшло усвідомлення переваг органічного агровиробництва [1, с. 26]. Революційний етап забезпечує перехід аграрної економіки

на новий рівень, який супроводжується вибором напрямку розвитку, в результаті чого відбуваються різкі зміни: змінюються структура сільського господарства як виробничо-економічної системи; макроекономічні пропорції, механізм її функціонування та інструменти регулювання й управління розвитком.

Новітні наукові підходи до виробництва сільськогосподарської продукції передбачають динамічне впровадження нової техніки та відпрацювання сучасних агротехнологій, наслідком впровадження яких має бути забезпечений перехід на якісно нові основи управління бізнес-процесами з урахуванням можливостей сучасних інформаційно-комунікаційних технологій і викликів глобалізації; з орієнтацією на локальні та регіональні агроресурсні й екологічні особливості й умови сільськогосподарського виробництва; на розвиток соціально-економічних мереж розселення, транспортно-логістичного забезпечення реалізації органічної продукції.

Визначальною особливістю ресурсного потенціалу органічного агровиробництва, як і аграрної сфери в цілому, є процес його формування, в якому поєднуються природно-кліматичні умови та матеріально-технічні й фінансово-економічні ресурси, а саме: кількість, розміщення та якість земель сільськогосподарського призначення, складники матеріально-технічної бази, фінансово-інвестиційні джерела, кваліфіковані трудові ресурси [2, с. 132]. Водночас формування ресурсного потенціалу органічного агровиробництва не можливе без участі в процесах отримання органічної продукції біологічного потенціалу живих організмів та рослин, які не мають генномодифікованих ознак.

Ресурсний потенціал в такому розумінні є не лише сукупністю ресурсів, а й величина, яка визначає синергетичний ефект від спільного використання основних видів ресурсів суб'єктів господарювання [3, с. 78]. Наявність особливих екологічних вимог та обмежень, соціальна спрямованість визначає особливості ресурсного потенціалу органічного агровиробництва, його структури, обсягів, рівня використання, оцінювання та діагностики. Крім цих елементів, виділяються й інші особливості, а саме:

– результати діяльності підприємств з виробництва органічної продукції щільно корелюють з агрокліматичними умовами. Тобто для отримання коректних висновків про такі результати поточні показники їх діяльності порівнюють зі середніми показниками за останні 3–5 років;

– високий рівень сезонності виробництва визначають рівень використання техніки. Наприклад, сівалки використовуються 10–15, комбайни – 15–25 днів на рік. Те саме стосується й техніки для обробки ґрунту;

– виробничий цикл у сільському господарстві тривалий, і більшість показників результатів діяльності розраховують лише наприкінці року. Прискорення виробничого циклу в органічному виробництві лімітовано біологічними процесами;

– на розвиток органічного агровиробництва, як і сільського господарства в цілому, впливають не лише економічні, а й хімічні, біологічні та фізичні закони, що значно ускладнює рівень визначення впливу різних чинників та їх синергетичного впливу на результати господарської діяльності;

– основним засобом виробництва в сільському господарстві є земля, природні особливості якої пов'язані з погодно-кліматичними умовами. У разі раціонального використання земельної ділянки її природні якості не лише не погіршуються, а навпаки, покращуються. Ця властивість основного засобу виробництва сільськогосподарської продукції особливо актуальна за органічного агровиробництва, оскільки дає змогу капіталізувати в ціні виробленої продукції витрати, понесені на відновлення земельних ділянок.

Практика міжнародного досвіду свідчить про те, що ефективне функціонування органічного аграрного виробництва в умовах конкурентного ринкового середовища є неможливим без державної підтримки, ініціативи самих виробників та кінцевого складника – споживачів. Державна політика сприяння розвитку органічного сільського господарства має полягати не лише в наданні бюджетних субсидій на поширення органічного руху, а й забезпеченням у формі законодавчого регулювання, сертифікації та підтримці збуту органічної сільськогосподарської продукції [4, с. 27]. При цьому надання консалтингових послуг з боку держави суттєво підвищить ефективність та конкурентоспроможність органічних аграрних підприємств.

Найбільш стрімко органічне землеробство поширюється шляхом відведення під нього сільськогосподарських площ. У європейських країнах, зокрема, у Німеччині, Франції, Італії, Іспанії та Польщі, площа органічних сільськогосподарських угідь за 2005–2011 рр. зросла на 57%. За аналогічний період в країнах Африки цей показник збільшився у 2,2 раза, в азіатських країнах площа органічних сільськогосподарських земель зросла на 38% відповідно. Органічне аграрне виробництво динамічно поширюється в багатьох країнах, про що свідчить показник зайнятих ним угідь. Так, Австралія зосереджує 32,2% загальносвітової площі, зайнятої органічним сільськогосподарським виробництвом, Аргентина – 10,2%, США – 9,7%, Китай – 5,1%, Іспанія – 4,1%, Італія – 2,9%, Індія – 2,9%, Німеччина – 2,7%, Франція – 2,6% та Уругвай – 2,5%. В Україні цей показник визначається на рівні 2,7%. Водночас їх частка в загальних обсягах земельних площ, зайнятих під органічним сільським господарством, становить 77,9%.

Найбільша частка земель, зайнятих під органічним сільським господарством в сусідніх з Україною європейських країнах, спостерігається, зокрема, в Словаччині – 8,6%, Польщі – 3,9%, Угорщині – 2,9%, Румунії – 1,7%, Молдові – 0,9%. Площа сільгоспугідь, зайнятих органічним аграрним виробництвом у країнах СНД, зокрема, в Росії та Білорусі, становить лише 0,06% та 0,001% відповідно. Таким чином, незважаючи на переваги в значному природно-ресурсному потенціалі та в споживчому інтересі в екобезпечних

органічних харчових продуктів, спрямування державної аграрної політики цих країн залишається недостатнім для розвитку органічного руху.

В Україні площа земель, зайнятих під органічним сільським господарством, становить 270,3 тис. га, або 0,65% усіх сільськогосподарських угідь, що значно більше, ніж в країнах СНД. Але з огляду на наявний агресурсний потенціал, ухвалені Закон України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» та Державну цільову програму розвитку українського села, органічний сектор агросфери все ще залишається розвиненим не на належному рівні [5].

Головною вимогою до земельних ресурсів при цьому є придатність ґрунтів для вирощення органічної продукції та сировини. Основним якісним параметром земельних ресурсів є рівень їх природної родючості. Сучасне сільськогосподарське виробництво характеризується невизначеністю обсягів, співвідношенням між сільськогосподарськими угіддями, незбалансованістю біохімічних речовин й енергії в агроланшафтах, недосконалістю протієрозійних систем охорони ґрунтів, меліоративних заходів, моніторингу земельних та інших агресурсів. Це приводить до щорічних втрат 600–700 тис. т гумусу та 100 кг/га і більше поживних речовин. Так, українські землі за останні 100 років втратили 25–30% чорнозему та 20–30% своєї природної родючості.

Україна є безперечним лідером за сукупністю антропогенних чинників впливу на стан агроєко-систем усіх рангів і рівнів. З позицій виробництва органічної продукції, головним його ресурсним чинником є вміст гумусу в ґрунті, недостатній рівень якого в традиційному землеробстві можна компенсувати підвищенням внесенням мінеральних добрив. Водночас мінеральні добрива розглядаються як потенційне джерело важких металів, надмірна концентрація яких у ґрунті унеможливує виробництво органічної продукції. Іншою якісною характеристикою угідь, придатних для виробництва органічної продукції та сировини, є відсутність ізотопів цезію та стронцію, тобто радіоактивного забруднення.

До якісних параметрів ґрунтів належать:

- вміст рухомого фосфору, калію, сірки та рухомих сполук;
- вміст азоту за нітрифікаційною здатністю та такого, що легко гідролізується;
- максимально можливий запас продуктивної вологи;
- реакція ґрунтового розчину (водно-сольовий обмін);
- рівень ущільнення;
- вміст легкорозчинних солей [6].

У цілому у процесі діагностики потенціалу органічного агровиробництва основною конкурентною перевагою підприємств-виробників продукції рослинництва є наявність сільськогосподарських угідь відповідної якості. Необхідно підкреслити й те, що органічне агровиробництво не лише здатне формувати поточні прибутки, а й забезпечувати довготривалий екологічний та соціальний ефект від технологій, які використовуються.

Очевидно, що енергетичний шок, перед яким постала українська економіка, торкнеться більшості її галузей. За рівнем стійкості до цінового енергетичного шоку хімічна промисловість і підприємства індустріалізованого сільського господарства займають відповідно 1-ше та 3-тє місця [7, с. 12]. За цих умов постає питання

виживання таких галузей не з позиції ціни, а з позиції можливостей. Попитом харчових продуктів будуть користуватися завжди, а от виробничі можливості індустріалізованої агросфери, що використовує інтенсивні технології, у тому числі й добрива, виробництво яких є енергозатратним, будуть зменшуватися. При цьому можуть успішно функціонувати суб'єкти господарювання, що застосовують неіндустріальні технології виробництва.

У процесі діагностики ресурсного потенціалу органічного агровиробництва доцільно звернути увагу на можливість функціонування суб'єктів господарювання в перехідний період: від традиційного до органічного землекористування. Головною фінансово-економічною проблемою цього часу є збитковість діяльності виробників, яка зумовлена зниженням урожайності культур через відмову від мінеральних добрив і пестицидів після багаторічного застосування інтенсивних технологій. Зазначимо, що економічно вигідно та необхідно розпочинати таке виробництво на родючих, не забруднених залишками пестицидів ґрунтах.

Залежно від рівня забрудненості земельних ресурсів, що інтенсивно використовуються, традиційно застосовуються два підходи до переходу на виробництво органічної продукції. Вибір залежить від управлінських рішень власників та менеджерів агровиробництва в попередні періоди, тобто дотримання позитивного або принаймні бездефіцитного балансу поживних речовин, сівозмін і правил землеробства, рівня використання засобів захисту рослин.

Найбільш економічно доцільним за коштами й часом є варіант переходу до органічного землекористування на землях, які тривалий час не оброблялися. У результаті такого природного залуження агрохімічний стан земель стабілізується або покращується природним шляхом, без втручання людини. До того ж перехідний період при цьому може бути скорочений до двох років. Практична реалізація другого варіанта впровадження органічного землекористування є менш поширеною, оскільки традиційним для українських аграріїв способом боротьби зі шкідниками є хімічний.

Економічні пропозиції, реклама підштовхували сільськогосподарських виробників до придбання аналогів препаратів відомих виробників, які мали недостатньо вивчені наслідки дії. Саме з метою мінімізації збитків за 4-річного перехідного періоду доцільно впровадити ще один етап переходу до органічного землекористування – стабілізаційний. Стабілізаційний період – це час, необхідний для проведення комплексу агрохімічних і меліоративних заходів, спрямованих на ліквідацію негативних наслідків попереднього землекористування та покращення або стабілізацію якісного стану ґрунтів з метою зменшення економічних збитків через зниження врожайності культур під час перехідного періоду [8]. Безперечно, такий етап не пришвидшує перехід до органічних технологій і сертифікації виробництва за органічними стандартами. Проте він є необхідним кроком до вирощення органічної сільськогосподарської продукції на землях, які постраждали від неконтрольованої безгосподарської діяльності, та мінімізації збитків у перехідний період.

Оцінення ресурсного потенціалу підприємств з виробництва органічної продукції має відбуватися за таким алгоритмом:

– формулювання мети й завдань організації відповідного виробництва;

– постановка завдань проведення аналізу ресурсного потенціалу;

– аналіз та оцінювання зовнішнього середовища для функціонування підприємства, а саме: постачальників, конкурентів, клієнтів;

– аналіз та оцінювання внутрішнього середовища господарювання;

– розробка поетапного плану аналізу використання ресурсного потенціалу;

– аналіз та оцінювання елементів ресурсного потенціалу на перспективу.

Для аналізу фактичного рівня використання ресурсного потенціалу підприємств з виробництва органічної продукції необхідно вирішити такі завдання:

– вибір комплексу показників для кожної категорії складників ресурсного потенціалу, які дають змогу найбільш повно зобразити їх поточний стан;

– визначення системи контролю показників;

– встановлення рекомендованих значень контрольних показників (максимальних і мінімальних допустимих) для кожної категорії складників потенціалу.

Рівень ресурсного потенціалу органічного агровиробництва визначається як сума сукупного потенціалу структурних підрозділів суб'єкта господарювання, а також допоміжного виробництва; потенціалу біологічних і природних ресурсів, що знаходяться у розпорядженні агровиробника; потенціалу менеджменту організації. Специфіка розвитку органічного землекористування передбачає вагому підтримку державним субсидуванням та запровадженням єдиного спеціального маркування, що сприятиме формуванню стійких ринкових переваг виробників такої продукції.

Значною перешкодою для успішного ведення та збуту органічних харчових продуктів залишається проблема відсутності належної інформаційної підтримки щодо сертифікації, без якої європейські ринки збуту залишатимуться недосяжними [9, с. 28]. Тому консультативна робота дорадчих консультативних центрів, громадських організацій слугуватиме для виробників допоміжним роз'яснювальним засобом, що в умовах економіки знань є особливо цінним. Відповідну інформаційну підтримку та консультативну роботу в Україні проводять організації: «Полісся-органік» (Поліський центр органічного виробництва, м. Житомир); OWC («Центр органічного руху», м. Харків); «Зелене дос'є» (Інформаційний центр), ГО «Центр екологічної культури» в м. Запоріжжя, ГО «Еко-terra» (м. Львів) та багато інших.

Висновки. Агроформування України мають значний ресурсний потенціал розвитку органічного виробництва. Його використання передбачає всебічний моніторинг, аналіз та діагностику, роботу із сертифікації земельних ділянок, відведених під органічне виробництво. Очевидним також є те, що в Україні кількість виробників органічної продукції є порівняно незначною. За оцінками Федерації органічного руху України, обсяг внутрішнього споживання органічної сільськогосподарської продукції в 2013 р. становив близько 12 млн євро, що на 52% більше, ніж у попередньому році, але що абсолютно не відповідає ресурсним можливостям його забезпечення.

У цілому потенціал для розвитку органічного сектора України є значним. Основними чинниками його формування та використання є:

– наявність великих площ сільськогосподарських угідь;

– низький рівень використання пестицидів та хімічних добрив;
 – експортна привабливість органічної продукції для країн ЄС;
 – забезпеченість аграрної галузі економіки трудовими ресурсами;
 – міцні традиції ведення сільськогосподарського виробництва в гармонії з природою.
 Ринок органічної продукції в Україні невпинно розвивається, проте потребує посиленого інформаційного простору як для спрощеного механізму сприяння чинному маркуванню органічних продуктів, так і для обізнаності споживачів про корисні властивості регіонального ринку органічної продукції. Незважаючи на це, органічні агровиробники мають бути захищені державою шляхом надання дотацій, нормативно-правовими та законодавчими актами, що максимально сприятимуть розвитку органічної діяльності.

ного інформаційного простору як для спрощеного механізму сприяння чинному маркуванню органічних продуктів, так і для обізнаності споживачів про корисні властивості регіонального ринку органічної продукції. Незважаючи на це, органічні агровиробники мають бути захищені державою шляхом надання дотацій, нормативно-правовими та законодавчими актами, що максимально сприятимуть розвитку органічної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Возняк Ю. Органічна революція: від ідеології «відродження» до стратегії освоєння життєвого простору України / Ю. Возняк // Агробізнес сьогодні. – 2006. – № 21. – С. 26–27.
2. Шпак Г. Напрями стабілізації якісного стану ґрунтів / Г. Шпак // Економіка АПК. – 2012. – № 2. – С. 130–135.
3. Винник Г. Стан та шляхи підвищення ефективності виробництва плодів за органічного землеробства / В. Винник // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. – 2012. – Вип. 80. – Ч. 2. – С. 76–83.
4. Беленький А. Соответствовать мировым тенденциям: рынок экологически чистой (органической) продукции / А. Беленький // Овощеводство. – 2010. – № 3. – С. 25–29.
5. Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини : Закон України від 3 вересня 2013 р. № 425-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/425-18>.
6. Порядок встановлення критеріїв якості земель, оцінки їх придатності для виробництва органічної продукції і сировини та визначення зон такого виробництва : Проект постанови Кабінету Міністрів України / Міністерство аграрної політики та продовольства України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/ru/node/11070>.
7. Гошовська З. Органічні підходи: варто очікувати нової хвилі попиту на органічну продукцію як у світі в цілому, так і в Україні зокрема / З. Гошовська // The Ukrainian farmer. – 2010. – № 7. – С. 8–29.
8. Щодо напрямів розвитку органічного виробництва сільськогосподарської продукції в Україні : аналітична записка. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://niss.gov.ua/articles/1292>.
9. Віллер Х. Світ органічного сільського господарства. Статистика та тенденції 2013 року / Х. Віллер, Дж. Лерноуд, Л. Кільхер. – Дослідний інститут органічного сільського господарства (FIBL). – К., 2013. – 59 с.

Новак Н. П.

Херсонский государственный аграрный университет

ОСОБЕННОСТИ, ОЦЕНКА И ДИАГНОСТИКА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ ОРГАНИЧЕСКОГО АГРОПРОИЗВОДСТВА

Резюме

Определена сущность и выявлены особенности ресурсного потенциала развития органического производства. Охарактеризованы его составляющие, возможности использования. Осуществлены международные сравнения. Разработан алгоритм оценки и диагностики. Обоснованы механизмы и инструменты совершенствования.

Ключевые слова: ресурсный потенциал, органическое производство, сельскохозяйственные предприятия, регионы, оценка, диагностика, мониторинг, управление.

Novak N. P.

Kherson State Agrarian University

FEATURES, ASSESSMENT AND DIAGNOSIS OF THE RESOURCE POTENTIAL OF ORGANIC PRODUCTION DEVELOPMENT

Summary

The essence and peculiarities of resource potential of development of organic production are determined. Its components and possibilities of use are characterized. Carried out international comparisons. Developed algorithm of assessment and diagnosis. Substantiated mechanisms and tools of improvement.

Keywords: resource potential, organic production, agricultural enterprises, regions, evaluation, diagnosis, monitoring, management.

УДК 658.005.332.4:656.2

Обруч Г. В.

Український державний університет залізничного транспорту

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ РОЗРОБКИ КОНЦЕПЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВАГОНБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано сучасні тенденції розвитку вагонобудівних підприємств. Визначено основні передумови необхідності розробки Концепції національної програми підвищення конкурентоспроможності вагонобудівних підприємств України. Сформульовано власне визначення Національної програми підвищення конкурентоспроможності вагонобудівних підприємств.

Ключові слова: вагонобудівні підприємства, конкурентоспроможність, національна програма, передумови створення програми, ефективний розвиток.

Постановка проблеми. Процеси глобалізації та інтеграції, які охопили світову економіку, викликали залежність національної економіки від процесів, що відбуваються на зовнішніх ринках, та впливу світових економічних криз.

Вступ України до СОТ, з одного боку, відкрив нові можливості для інтенсивного економічного зростання, а з іншого – обумовив необхідність переорієнтації вітчизняних підприємств на нові ринки збуту продукції, що, відповідно, вимагає від останніх проведення технічного переоснащення виробництв, запровадження новітніх технологій, підвищення якості продукції відповідно до європейських стандартів.

Активізувався також процес створення зони вільної торгівлі України з Європейським Союзом. З 1 січня 2016 р. розпочалося тимчасове застосування торговельної частини Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, у зв'язку з чим перед вітчизняною економікою постали серйозні завдання: впровадження європейських технічних стандартів, фітосанітарних правил, інших регуляцій, що стосуються безпечності промислової та харчової продукції.

Тобто можливість вільного виходу вітчизняних підприємств на міжнародний ринок, з одного боку, надає перспективу для переходу підприємств на новий рівень розвитку, а з іншого – викликає необхідність захисту національних інтересів на внутрішньому ринку, одним із напрямів забезпечення якого є підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам підвищення конкурентоспроможності підприємств, у тому числі розробці програмних документів її забезпечення, присвячено цілу низку робіт як вітчизняних, так і закордонних учених, серед яких: Р.Я. Баран [1], О.С. Галушко [2], В.В. Дикань [3], В.Л. Дикань [4; 5], О.О. Коковіхіна [6], Кошелупов І.Ф. [7], М. Портер [8], Р.А. Фатхутдинов [9] та ін.

Першим кроком до вирішення завдання підвищення конкурентоспроможності підприємств на державному рівні стала Концепція загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 р., в якій наголошується, що насамперед необхідна державна програма розвитку промисловості, яка об'єднала б у собі збалансовані організаційно-економічні заходи, спрямовані на формування ефективної структури економіки, підвищення рівня інвестиційної та інноваційної діяльності, зростання рівня конкурентоспроможності промислової продукції, захист внутрішнього ринку та нарощування експортного потенціалу країни [10].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак питання розвитку окремих галузей, зокрема вітчизняного машинобудування, необхідно деталізувати в рамках окремих програмних документів. Оскільки підвищення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств є одним із напрямів забезпечення їх розвитку, це обумовлює необхідність розробки Концепції національної програми підвищення конкурентоспроможності вагонобудівних підприємств як перспективної галузі транспортного машинобудування.

Мета статті полягає у розробці Концепції національної програми підвищення конкурентоспроможності вагонобудівних підприємств України, що передбачає визначення основних передумов необхідності її створення, формування мети та стратегічних завдань, аналіз доцільності розробки й впровадження програмного документу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головна роль у забезпеченні інноваційно-інвестиційного розвитку промисловості країни належить машинобудівній галузі, в якій зосереджено найбільшу кількість інноваційно активних підприємств, що здійснюють виробництво продукції з високим рівнем доданої вартості.

Машинобудівний комплекс є одним із провідних секторів промисловості країни. Його питома вага у виробництві промислової продукції перевищує 20%. У сучасній структурі галузі значну частку займає транспортне машинобудування, яке зараз представлено переважно вагоно- та автомобілебудуванням.

Вагонобудування як один з основних перспективних напрямів розвитку машинобудування знаходиться в українській критично важкій ситуації, що ситуація викликана не стільки внутрішніми передумовами розвитку вагонобудівних підприємств, а насамперед спровокована зовнішніми обставинами. Як відомо, основним споживачем продукції українського вагонобудування була Росія. У зв'язку з погіршенням політичних відносин з РФ та загостренням конфлікту на сході України було припинено експорт вітчизняних вагонів російським залізницям, що стало однією з основних причин критичного становища підприємств вагонобудування.

Другим кроком було перманентне відкликання сертифікатів якості в окремих виробників. Вищою точкою регуляторного втручання став 2013 р., коли Федеральна бюджетна установа «Регістр сертифікації на федеральному залізничному транспорті» відкликала сертифікати в усіх провідних вагонобудівних підприємств України. Хоча сертифікати згодом повернули, але авторитет підприємств було втрачено і російські підприємства

відмовилися від постачання української вагонобудівної продукції [11].

Наступним кроком, що негативно вплинув на роботу вагонобудівних підприємств, стала експансія списаних вантажних вагонів із Росії. Промисловці відзначають, що російським вагонобудівникам удалося пролобіювати жорсткість правил експлуатації вагонів із подовженим терміном служби. Як було зазначено, продовжувати їх використовувати можна, але вже на території України, що відноситься до одного залізничного простору з Росією [12].

Проблеми з'являються одна за одною, а шляхів вирішення й досі не знайдено. Враховуючи необхідність стратегічного вирішення проблем та визначення перспектив подальшого розвитку вагонобудівних підприємств, саме підвищення їх конкурентоспроможності повинно розглядатися як стратегічна мета діяльності підприємств галузі.

Підвищення конкурентоспроможності вагонобудівних підприємств, звичайно, є процесом змін, та і як будь-який процес, особливо той, який викликає певні протидії, потребує стратегічного підходу до управління. Оскільки зміни стосуються всіх основних складових частин конкурентоспроможності, то, відповідно, точкою відліку підвищення конкурентоспроможності вагонобудівних підприємств є розробка такої національної програми, яка буде враховувати всі аспекти сприяння цьому процесу та протидії процесам загострення кризових явищ у сфері вагонобудування.

У загальному вигляді програма підвищення конкурентоспроможності представляє собою організований комплекс заходів, спрямованих на вирішення завдання з підвищення конкурентоспроможності продукції та/або підприємства, виконання якого обмежено в часі, а також пов'язане зі споживанням конкретних фінансових, матеріальних і трудових ресурсів [7].

О.О. Коковіхіна [6] наголошує, що діяльність як об'єкт управління розглядається у вигляді програми тоді, коли: вона має об'єктивний комплексний характер та для її ефективної реалізації важливе значення має аналіз внутрішньої структури всього комплексу робіт (операцій, процедур і т. д.); досягнення цілей діяльності (зокрема основної – підвищення конкурентоспроможності підприємства чи продукції) пов'язане з послідовно-паралельним виконанням усіх елементів цієї діяльності; особливе значення в процесі виконання комплексу робіт мають обмеження за часом, фінансовими, матеріальними та трудовими ресурсами; тривалість та вартість діяльності прямо залежить від організації виконання всього комплексу робіт.

На нашу думку, Національною програмою підвищення конкурентоспроможності вагонобудівних підприємств слід уважати комплекс цілеспрямованих дій, який передбачає розвиток кожної складової частини конкурентоспроможності – виробничого, ресурсного, експортного, технологічного, кадрового, інноваційного, транспортного, інвестиційного, інформаційного потенціалів із визначенням точного часу виконання та проведенням аналізу можливих варіантів розвитку ситуації, а також урахує національні та світові тенденції розвитку як підприємств вагонобудування, так і залізничної галузі як основного споживача вагонобудівної продукції.

Під час розробки концепції даного програмного документу насамперед доцільно виявити передумови, які викликали дану необхідність. Найчас-

тіше поштовхом до створення виступають негативні тенденції розвитку галузі, тоді концепція програми буде враховувати шляхи виходу з кризового стану. Хоча мають місце й ситуації, коли підприємства стабільно та ефективно функціонують. Тоді концепція програми буде спрямована на підтримку існуючого становища та пошук напрямів перспективного інноваційного розвитку.

На жаль, саме перший сценарій розвитку подій зумовив необхідність розробки Концепції національної програми підвищення конкурентоспроможності вагонобудівних підприємств, тому слід розглянути основні передумови її створення та впровадження, домінуюче значення серед яких належить саме економічним факторам, як на мікро-, так і на макрорівні, і, звичайно, політико-правовому впливу. Вплив інших передумов не був урахований під час розробки програмного документу. Схематична деталізація Концепції національної програми підвищення конкурентоспроможності вагонобудівних підприємств зображена на рис. 1.

Економічні передумови на мікрорівні обумовлені галузевими та загальноекономічними аспектами розвитку вагонобудівних підприємств. До галузевих передумов відносяться такі:

- падіння обсягів виробництва та реалізації вагонобудівної продукції. Так, «Крюківський вагонобудівний завод» – один із основних виробників вагонобудівної продукції – за підсумками 2014 р. знизив виробництво продукції на 54,7%, тобто скоротив до 2 401 одиниці продукції, за підсумками 2015 р. – на 83%, тобто до 410 одиниць [13];

- зниження експортного потенціалу вітчизняних вагонобудівних підприємств, а враховуючи високу ступінь їх експортозалежності, ця передумова досягла досить катастрофічного впливу;

- пошук можливих шляхів репрофілювання підприємств. Так, холдинг «Азовмаш» намагається компенсувати недоотримане у вагонобудуванні за рахунок роботи на інших ринках, причому не тільки машинобудівних.

«Азовелектросталь», що забезпечує холдинг литтям для вагонів і металургійних агрегатів, у листопаді 2014 р. розпочала випуск сталевих заготовок на експорт. Аргументовано це відсутністю замовлень для вагонобудування та низьким інтересом металургів до модернізації обладнання. Крюківський ВБЗ, своєю чергою, диверсифікується у бік виготовлення контейнерів, ескалаторів для метро та пасажирського транспорту, хоча основним напрямом діяльності підприємства є виготовлення вантажних вагонів [11];

- відсутність необхідної кількості обігових коштів для розвитку виробництва;

- низький рівень якості вагонобудівної продукції, у тому числі таких характеристик, як безпека, швидкість та надійність перевезень і т. д.

До загальноекономічних передумов доцільно віднести такі:

- зростаюче фізичне та моральне старіння основних фондів вітчизняних підприємств, що приводить до невідповідності технічного та технологічного рівня вагонобудівної продукції європейським стандартам та вимогам;

- своєю чергою, попередній фактор призводить до підвищення рівня енергомосткості виробництва, що негативно впливає на вартість готової продукції;

- низький рівень інвестиційно-інноваційного розвитку вітчизняних підприємств;

– відсутність державної підтримки розвитку підприємств як на національному, так і на міжнародному рівнях;
 – нестабільність економічної ситуації в країні і т. д.

Економічні передумови на макрорівні, своєю чергою, обумовлені також загальноекономічними та специфічними аспектами розвитку вагонобудівних підприємств. Серед загальноекономічних передумов необхідно виділити такі:

– нестабільність економічних умов функціонування підприємств;
 – недосконалість системи оподаткування в

державі, що призводить до погіршення економічної ситуації в галузі;

– високий рівень конкуренції як на внутрішньому, так і міжнародному ринках;
 – наявність тривалої та глибокої економічної кризи в країні;
 – знецінення та коливання курсу національної валюти;
 – скорочення купівельної спроможності вітчизняних споживачів;
 – необхідність модернізації протікання трудового процесу на підприємствах;
 – проблема забезпеченості висококваліфікованою

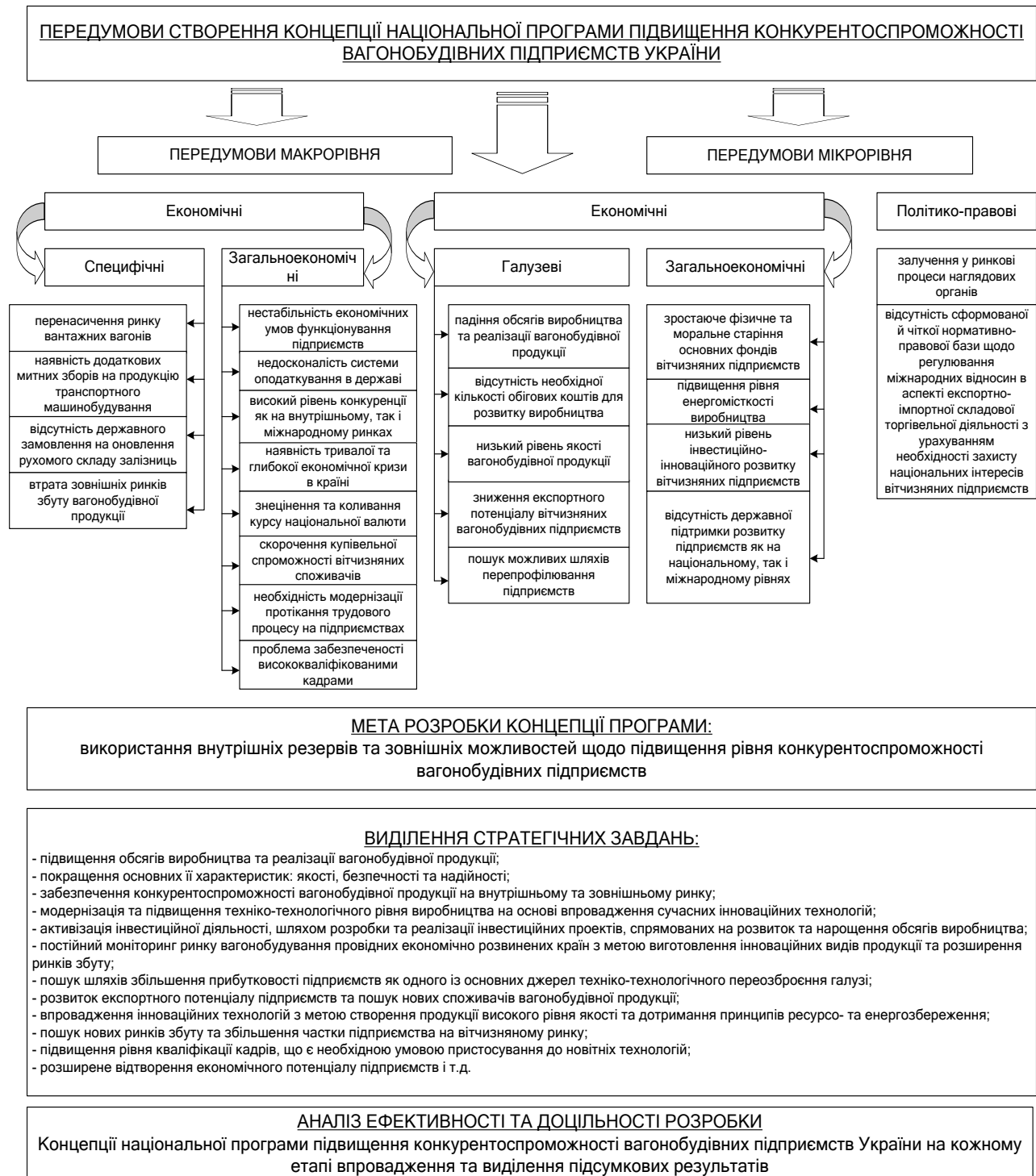


Рис. 1. Схематична деталізація Концепції національної програми підвищення конкурентоспроможності вагонобудівних підприємств

ваними кадрами: спостерігається дефіцит кадрів необхідних кваліфікації та спеціалізації, незважаючи на те що в країні високий рівень безробіття, і т. д.

До специфічних передумов слід віднести такі, як:

- перенасичення ринку вантажних вагонів;
- наявність додаткових митних зборів на продукцію транспортного машинобудування;
- відсутність державного замовлення на оновлення рухомого складу залізниць;
- утрата зовнішніх ринків збуту вагонобудівної продукції і т. д.

Що стосується політико-правових передумов, то вони насамперед представлені такими напрямками, як залучення у ринкові процеси наглядових органів та відсутність сформованої та чіткої нормативно-правової бази щодо регулювання міжнародних відносин в аспекті експортно-імпоротної складової торгівельної діяльності з урахуванням необхідності захисту національних інтересів вітчизняних підприємств.

Ураховуючи визначені передумови, стратегічною метою розробки Концепції національної програми підвищення конкурентоспроможності вагонобудівних підприємств є використання внутрішніх резервів та зовнішніх можливостей щодо підвищення рівня конкурентоспроможності вагонобудівних підприємств.

Виходячи з визначеної мети створення концепції, варто виділити основні завдання, вирішення яких передбачено в процесі впровадження програми на вітчизняних підприємствах. Їх деталізація виглядає таким чином:

- підвищення обсягів виробництва та реалізації вагонобудівної продукції;
- покращання основних її характеристик: якості, безпечності та надійності;
- забезпечення конкурентоспроможності вагонобудівної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках;
- модернізація та підвищення техніко-техно-

логічного рівня виробництва на основі впровадження сучасних інноваційних технологій;

– активізація інвестиційної діяльності шляхом розробки та реалізації інвестиційних проєктів, спрямованих на розвиток та нарощення обсягів виробництва;

– постійний моніторинг ринку вагонобудування провідних економічно розвинених країн із метою виготовлення інноваційних видів продукції та розширення ринків збуту;

– пошук шляхів збільшення прибутковості підприємств як одного з основних джерел техніко-технологічного переозброєння галузі;

– розвиток експортного потенціалу підприємств та розширення ринків збуту вагонобудівної продукції;

– впровадження інноваційних технологій із метою створення продукції високого рівня якості та дотримання принципів ресурсо- та енергозбереження;

– підвищення рівня кваліфікації кадрів, що є необхідною умовою пристосування до новітніх технологій;

– розширене відтворення економічного потенціалу підприємств і т. д.

Як завершальний етап виступає аналіз ефективності та доцільності розробки Концепції національної програми підвищення конкурентоспроможності вагонобудівних підприємств України на кожному етапі впровадження та виділення підсумкових результатів.

Висновки. Узагальнюючи результати проведеного дослідження, доцільно наголосити на тому, що врахування визначених передумов створення програмного документу обумовлює необхідність його розробки, а подальша практична деталізація та впровадження не викликають сумнівів.

Таким чином, розроблена концепція стане своєрідним шляхом сприяння ефективному розвитку вагонобудівних підприємств, розширенню як внутрішнього споживання вагонобудівної продукції, так і активізації їх експортного потенціалу.

Список використаних джерел:

1. Баран Р.Я. Інструментарій забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на зовнішніх ринках / Р.Я. Баран, М.Й. Романчукевич // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2012. – Вип. 8(2). – С. 116–125.
2. Галушко О.С. Забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств на базі інноваційного розвитку : [монографія] / За ред. О.С. Галушко. – Донецьк : Національний гірничий університет, 2012. – 212 с.
3. Дикань В.В. Обеспечение конкурентоспособности предприятий машиностроительного комплекса Украины на основе развития интеграционных процесов / В.В. Дикань // Современный научный вестник. – 2012. – № 18. – С. 69–73.
4. Дикань В.Л. Реформирование экономики и обеспечение конкурентоспособности предприятия : [монографія] / В.Л. Дикань. – Харьков : Основа, 1995. – 160 с.
5. Дикань В.Л. Забезпечення конкурентоспроможності підприємств : [підручник] / В.Л. Дикань [та ін.]. – Харків : УкрДАЗТ, 2011. – 387 с.
6. Коковіхіна О.О. Управління конкурентоспроможністю вагоноремонтних підприємств залізничного транспорту : дис. ... канд. екон. наук : спец 08.00.04 / О.О. Коковіхіна. – Харків : УкрДАЗТ, 2009. – 185 с.
7. Кошелупов І.Ф. Програми підвищення конкурентоспроможності організацій / І.Ф. Кошелупов // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 1(44). – С. 219–225.
8. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран / М. Портер. – М. : Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
9. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации : [учебник] / Р.А. Фатхутдинов ; 2-е изд., испр. и доп. – М. : Эксмо, 2005. – 544 с.
10. Концепція загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 липня 2013 р. № 603-р. Із змінами та доповненнями № 1070-р від 25 грудня 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/>.
11. Приїхали у безвихідь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kirovograd.comments.ua/article/2014/12/16/080709.html>.
12. Украина может потерять отечественное вагоностроение // Зеркало недели [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://zn.ua/ECONOMICS/ukraina-mozhet-poteryat-otechestvennoe-vagonostroenie-178247_.html.
13. Крюківський вагонобудівний завод у 2015 р. знизив виробництво вантажних вагонів на 83% // Finance.ua: про гроші [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/news/-/367779/kryukivskiy-vagonobudivnyy-zavod-v-2015-r-znyuzyv-vyrobnystvo-vantazhnyh-vagoniv-na-83>.

Обруч А. В.

Украинский государственный университет железнодорожного транспорта

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ КОНЦЕПЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВАГОНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

Резюме

Проанализированы современные тенденции развития вагоностроительных предприятий. Определены основные предпосылки необходимости разработки Концепции национальной программы повышения конкурентоспособности вагоностроительных предприятий Украины. Сформулировано собственное определение Национальной программы повышения конкурентоспособности вагоностроительных предприятий.

Ключевые слова: вагоностроительные предприятия, конкурентоспособность, национальная программа, предпосылки создания программы, эффективное развитие.

Obruch A. V.

Ukrainian State University of Railway Transport

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASES OF DEVELOPMENT OF THE CONCEPT OF THE NATIONAL PROGRAM TO IMPROVE COMPETITIVENESS OF CARRIAGE-BUILDING ENTERPRISES OF UKRAINE

Summary

In the article the author analyzes current trends in the development of car-building enterprises. The basic preconditions of need to develop the Concept of national program to improve the competitiveness of car-building enterprises of Ukraine are determined. Formed own definition of the National program to improve competitiveness of car-building enterprises.

Keywords: carriage-building enterprise, competitiveness, national program, background of the program creation, effective development.

УДК 339.137.2:664(477укр)

Олійник О. М.

Чкан А. С.

Данилова Л. В.

Запорізький національний університет

РОЗВИТОК СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено сутність стратегічного потенціалу, його формування та розвиток для підприємств машинобудування. Проведено діагностику існуючого стратегічного потенціалу ПАТ «Мотор Січ» за допомогою SPACE-аналізу. Обґрунтовано перспективні напрями його розвитку.

Ключові слова: потенціал, стратегічний потенціал, машинобудування, SPACE-аналіз, конкурентні переваги.

Постановка проблеми. Машинобудівне підприємство в умовах ринкової економіки постійно взаємодіє із зовнішнім середовищем, оскільки є відкритою системою. Стратегічний потенціал підприємств машинобудівної галузі переважно формується під впливом факторів та чинників зовнішнього середовища, характеризує можливості досягнення цілей підприємства через використання різних видів ресурсів (матеріальних, фінансових, трудових, інформаційних тощо). З'ясування можливостей більш ефективного застосування конкретних ресурсів, що є досить актуальним у будь-який час, а особливої нагальності набуває в теперішніх умовах невизначеності, реалізується за рахунок комплексного оцінювання наявного стратегічного потенціалу підприємства, розробки заходів щодо його розвитку.

Аналіз та дослідження умов і результатів економічної, фінансової, маркетингової, інвестиційної та інноваційної сфери діяльності підприємства є підґрунтям для визначення його стратегічного

потенціалу, який необхідно досліджувати на засадах системного підходу.

Отже, нині суттєвою є проблема забезпеченості та ефективності використання ресурсів машинобудівного підприємств за умов раціонального використання власного стратегічного потенціалу, який забезпечує йому стійкий розвиток в умовах нестабільності зовнішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти потенціалу досліджувалися вітчизняними науковцями С.Б. Алексєєвим [1], П.М. Макаренко, Н.В. Андреєнко [2], В.І. Блонською [3], Т.Л. Нідзельською [4], О.О. Ільчуком [5], І.С. Левиком [6]. У своїх дослідженнях одні автори приділяли увагу визначенню сутності потенціалу підприємства в цілому, інші – вивчали стратегічний потенціал, його складові частини та напрями розвитку. У роботах науковців простежується ідея про наявність тісного взаємозв'язку між станом зовнішнього середовища та ефективністю реалізації стратегічного потенціалу компанії.

Обруч А. В.

Украинский государственный университет железнодорожного транспорта

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ КОНЦЕПЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВАГОНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

Резюме

Проанализированы современные тенденции развития вагоностроительных предприятий. Определены основные предпосылки необходимости разработки Концепции национальной программы повышения конкурентоспособности вагоностроительных предприятий Украины. Сформулировано собственное определение Национальной программы повышения конкурентоспособности вагоностроительных предприятий. **Ключевые слова:** вагоностроительные предприятия, конкурентоспособность, национальная программа, предпосылки создания программы, эффективное развитие.

Obruch H. V.

Ukrainian State University of Railway Transport

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASES OF DEVELOPMENT OF THE CONCEPT OF THE NATIONAL PROGRAM TO IMPROVE COMPETITIVENESS OF CARRIAGE-BUILDING ENTERPRISES OF UKRAINE

Summary

In the article the author analyzes current trends in the development of car-building enterprises. The basic preconditions of need to develop the Concept of national program to improve the competitiveness of car-building enterprises of Ukraine are determined. Formed own definition of the National program to improve competitiveness of car-building enterprises.

Keywords: carriage-building enterprise, competitiveness, national program, background of the program creation, effective development.

УДК 339.137.2:664(477укр)

Олійник О. М.

Чкан А. С.

Данилова Л. В.

Запорізький національний університет

РОЗВИТОК СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено сутність стратегічного потенціалу, його формування та розвиток для підприємств машинобудування. Проведено діагностику існуючого стратегічного потенціалу ПАТ «Мотор Січ» за допомогою SPACE-аналізу. Обґрунтовано перспективні напрями його розвитку.

Ключові слова: потенціал, стратегічний потенціал, машинобудування, SPACE-аналіз, конкурентні переваги.

Постановка проблеми. Машинобудівне підприємство в умовах ринкової економіки постійно взаємодіє із зовнішнім середовищем, оскільки є відкритою системою. Стратегічний потенціал підприємств машинобудівної галузі переважно формується під впливом факторів та чинників зовнішнього середовища, характеризує можливості досягнення цілей підприємства через використання різних видів ресурсів (матеріальних, фінансових, трудових, інформаційних тощо). З'ясування можливостей більш ефективного застосування конкретних ресурсів, що є досить актуальним у будь-який час, а особливої нагальності набуває в теперішніх умовах невизначеності, реалізується за рахунок комплексного оцінювання наявного стратегічного потенціалу підприємства, розробки заходів щодо його розвитку.

Аналіз та дослідження умов і результатів економічної, фінансової, маркетингової, інвестиційної та інноваційної сфер діяльності підприємства є підґрунтям для визначення його стратегічного

потенціалу, який необхідно досліджувати на засадах системного підходу.

Отже, нині суттєвою є проблема забезпеченості та ефективності використання ресурсів машинобудівного підприємств за умов раціонального використання власного стратегічного потенціалу, який забезпечує йому стійкий розвиток в умовах нестабільності зовнішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти потенціалу досліджувалися вітчизняними науковцями С.Б. Алексєєвим [1], П.М. Макаренко, Н.В. Андреєнко [2], В.І. Блонською [3], Т.Л. Нідзельською [4], О.О. Ільчуком [5], І.С. Левиком [6]. У своїх дослідженнях одні автори приділяли увагу визначенню сутності потенціалу підприємства в цілому, інші – вивчали стратегічний потенціал, його складові частини та напрями розвитку. У роботах науковців простежується ідея про наявність тісного взаємозв'язку між станом зовнішнього середовища та ефективністю реалізації стратегічного потенціалу компанії.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те що майже всі автори в своїх роботах підкреслювали необхідність оцінки стратегічного потенціалу та визначення факторів впливу зовнішнього середовища на нього як основи для ефективного управління підприємством на ринку, кожна робота є фрагментарним дослідженням, стосується окремих сфер національної економіки.

Провідну роль у формуванні структури ВВП України відіграє промисловість, зокрема машинобудівна галузь. Машинобудівні підприємства України виробляють продукцію з високою додатковою вартістю та мають можливості для успішної взаємодії з потужними транснаціональними корпораціями. Пожвавлення даної взаємодії є можливим винятково за умов формування та подальшого розвитку їх стратегічного потенціалу.

Мета статті полягає у визначенні та обґрунтуванні напрямів і заходів розвитку стратегічного потенціалу машинобудівних підприємств, а саме одного з лідерів вітчизняного машинобудування – ПАТ «Мотор Січ».

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведений аналіз здобутків провідних науковців виявив, що у визначенні поняття «потенціал підприємства» особливу увагу треба звертати на перспективні можливості розвитку для забезпечення конкурентоспроможності підприємств машинобудування. Стратегічний потенціал за своєю сутністю є сукупністю наявних граничних можливостей розвитку та досягнення глокальних (як поєднання глобальних та локальних) стратегічних цілей підприємства.

Стратегічний потенціал – це відповідність і достатність ресурсів і компетенції організації для розробки та реалізації стратегії, що зміцнює її конкурентну позицію [4].

Рівень стратегічного потенціалу підприємства визначається передусім потенційними можливостями підприємства:

- власним ресурсним забезпеченням та ресурсами зовнішнього середовища;
- збалансованістю стратегічного потенціалу та його адаптованістю до обраних стратегій розвитку підприємства;
- здатністю менеджменту підприємства сформувати упереджувальну систему управління стратегічним розвитком господарюючої структури та її потенціалом [7].

Отже, як основну мету розвитку стратегічного потенціалу підприємства можна визначити необхідність розробки ефективних шляхів використання наявних ресурсів і резервів підприємства, що забезпечить реалізацію стратегії його розвитку.

Стратегія розвитку ПАТ «Мотор Січ» ґрунтується на постійному моніторингу тенденцій на споживчих і сировинних ринках, урахує мін-

ливі умови ведення бізнесу, притаманні ринковій економіці, і забезпечує стабільний розвиток підприємства на тривалий період часу в умовах жорсткої конкурентної боротьби.

Основними складниками діючої стратегії підприємства є:

- розробка і виробництво нових конкурентоспроможних на світовому ринку авіаційних двигунів і енергетичних установок на їх базі, наукомістких виробів цивільного призначення та товарів народного споживання з метою збільшення обсягів реалізації;
- постійне вдосконалення всіх етапів життєвого циклу продукції, що виробляється: розробки, виробництва, збуту, післяпродажного обслуговування і ремонту з метою максимального задоволення потреб споживача;
- ретельний контроль якості на всіх етапах виробництва для забезпечення відповідності продукції вищим світовим стандартам якості;
- нарощування інноваційного потенціалу підприємства, націленого на модернізацію його виробничої та управлінської систем;
- збереження і розвиток плідної співпраці і взаємовигідних інтеграційних і коопераційних зв'язків із численними партнерами, що дають змогу створювати двигуни майбутнього;
- постійне вдосконалення системи підготовки висококваліфікованого персоналу та виховання кадрів;
- забезпечення функціонування єдиної економічної і соціальної політики підприємства [8].

У 2015 р. на технічне переозброєння та реконструкцію діючого виробництва було спрямовано близько 1100,6 млн. грн., з яких 550,0 млн. грн. – на придбання обладнання, 250,0 млн. грн. – на модернізацію обладнання та випробувальних стендів, 192,5 млн. грн. – на реконструкцію виробництва, 108,1 млн. грн. – на технічне переозброєння філіалів.

Науково-дослідна діяльність підприємства здійснюється шляхом розробки, освоєння та провадження у виробництво нових видів авіаційних двигунів для нових типів літаків та вертольотів, наземної техніки на основі авіаційних двигунів, удосконалення технічних характеристик існуючих авіадвигунів та розробки нових виробів товарів народного споживання.

Із метою діагностики існуючого стратегічного потенціалу ПАТ «Мотор Січ» та обґрунтування перспективних напрямів його розвитку скористаємося комплексною методикою аналізу стратегічної позиції підприємства – SPACE-аналізом. Він ґрунтується на дослідженні чотирьох основних сфер діяльності підприємства, що формують його стратегічний потенціал: фінансового становища підприємства, конкурентної переваги, привабливості галузі та стабільності галузі.

Таблиця 1

Експертна оцінка факторів фінансового становища

Фактор	Експертна оцінка										Середня експертна оцінка
	Шкала для оцінювання факторів									Виставлена оцінка	
Ліквідність	Незбалансована	0	1	2	3	4	5	6	Збалансована	6	4,5
Рівень задоволеності в капіталі	Низький	0	1	2	3	4	5	6	Високий	6	
Ризикованість бізнесу	Висока	0	1	2	3	4	5	6	Низька	4	
Наявність державних ресурсів фінансування	Відсутня	0	1	2	3	4	5	6	Велика кількість	2	

Результати дослідження основних показників діяльності ПАТ «Мотор Січ» із залученням експертної спільноти узагальнено в табл.1-4.

У табл. 1 наведено результати оцінки факторів фінансового середовища ПАТ «Мотор Січ».

Фінансове становище ПАТ «Мотор Січ» перебуває на посередньому рівні – 4,5 бали. Негативно на цей показник підприємства впливають ризикованість бізнесу та нестача державної підтримки підприємства. Це все є факторами зовнішнього середовища. Однак за умов ефективного менеджменту компанії, спрямованого на розвиток наявного стратегічного потенціалу підприємства, можна мінімізувати ці негативні тенденції.

У табл. 2 наведено результати оцінки факторів, що визначають конкурентну перевагу ПАТ «Мотор Січ».

Відповідно до наведених даних, можемо зробити висновок, що оцінки факторів конкурентної переваги є високими. Показники внутрішнього середовища ПАТ «Мотор Січ» сприяють випуску конкурентоспроможної продукції, що підтверджується прихильністю покупців. Отже, ПАТ «Мотор Січ» є достатньо конкурентоспроможним підприємством для реалізації своєї продукції на національному ринку та її експорту на зарубіжні ринки. Якість і надійність продукції, що випускає підприємство, підтверджується її успішною експлуатацією більш ніж в 120 країнах світу.

У табл. 3 наведено результати оцінки факторів, що визначають привабливість галузі, в якій функціонує ПАТ «Мотор Січ».

Результати оцінки свідчать, що привабливість галузі є досить високою. Цьому сприяють такі показники, як: фінансова стабільність, наявність існуючих технологій та складність входження на даний ринок (ринок авіабудування).

Відповідно до даних, наведених у табл. 4, можна зробити висновок, що галузь авіабудування є досить стабільною. Єдиний негативний показник – темп інфляції. Значне збільшення курсу валют впливає на збільшення витрат підприємства.

У результаті проведених досліджень та з метою визначення напрямів подальшого розвитку стратегічного потенціалу ПАТ «Мотор Січ» необхідною є побудова матриці розвитку SPACE (рис. 1).

Для визначення типу стратегії, яку доцільно реалізувати підприємству з метою розвитку власного стратегічного потенціалу, розрахуємо координати вектору розвитку $A(x;y)$:

$$A(x;y) \rightarrow A(\text{ПГ-КП; ФС-СГ}) \rightarrow A(4,6-6; 4,5-4) \rightarrow A(-1,4; 0,5)$$

Отже, за результатами проведеного аналізу можемо зробити висновок, що для ПАТ «Мотор Січ» доцільною є консервативна стратегія, яка передбачає поведінку підприємства, яка ґрунтується на принципі «краще синиця в руках, ніж журавель у небі», тобто орієнтована на збереження та зміцнення здобутих позицій на ринку. В основі розвитку стратегічного потенціалу підприємства є реалізація заходів щодо забезпечення високої якості продукції, впровадження передових технологій виробництва. Особливо актуальним усе це є в умовах нестабільності зовнішнього середовища.

Таблиця 2

Експертна оцінка факторів, що визначають конкурентну перевагу

Фактор	Експертна оцінка										
	Шкала для оцінювання факторів									Виставлена оцінка	Середня експертна оцінка
Якість продукту	Низька	0	1	2	3	4	5	6	Висока	6	6
Прихильність покупців	Низька	0	1	2	3	4	5	6	Висока	6	
Технології	Погано розвинені	0	1	2	3	4	5	6	Високорозвинені	6	
Власні розробки	Відсутні	0	1	2	3	4	5	6	Велика кількість	6	
Кадровий потенціал	Незначний	0	1	2	3	4	5	6	Значний	6	

Таблиця 3

Експертна оцінка факторів, що визначають привабливість галузі

Фактор	Експертна оцінка										
	Шкала для оцінювання факторів									Виставлена оцінка	Середня експертна оцінка
Потенційна прибутковість	Низька	0	1	2	3	4	5	6	Висока	3	4,6
Фінансова стабільність	Низька	0	1	2	3	4	5	6	Висока	6	
Існуючі технології	Прості	0	1	2	3	4	5	6	Складні	6	
Капіталоемність	Висока	0	1	2	3	4	5	6	Низька	2	
Легкість входження на ринок	Легко	0	1	2	3	4	5	6	Складно	6	

Таблиця 4

Експертна оцінка факторів, що визначають стабільність галузі

Фактор	Експертна оцінка										
	Шкала для оцінювання факторів									Виставлена оцінка	Середня експертна оцінка
Темп інфляції	Високий	0	1	2	3	4	5	6	Низький	2	4
Диференціація цін продукції	Велика	0	1	2	3	4	5	6	Незначна	5	
Бар'єри входження на ринок	Мало	0	1	2	3	4	5	6	Багато	6	
Тиск конкурентів	Високий	0	1	2	3	4	5	6	Низький	3	

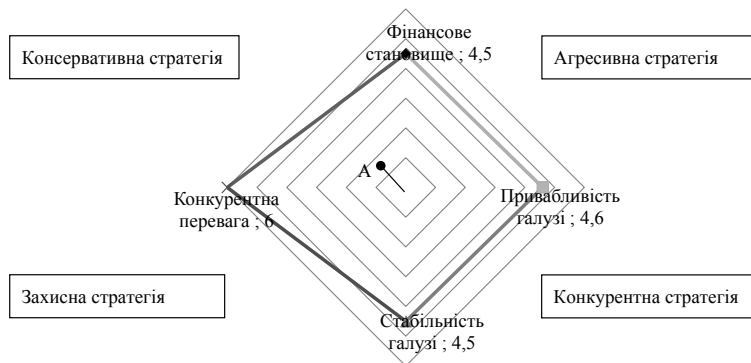


Рис. 1. Матриця SPACE розвитку

Із метою розвитку стратегічного потенціалу в умовах реалізації консервативної стратегії ПАТ «Мотор Січ» доцільно активізувати діяльність у таких напрямках:

- упровадження нових технологічних процесів та прогресивних заготовок;

- налагодження партнерств та створення технопарків зі світовими корпораціями з метою здійснення спільних наукових розробок із залученням регіональних вишів (ЗНТУ, ЗНУ, ЗДІА, ХАІ) та представників бізнесу.

Така діяльність нині здійснюється підприємством:

- із ЗНТУ (м. Запоріжжя) проведено комплекс досліджень і розроблена методика ремонту деталей ГТД із складнолегованих титанових сплавів зварюванням із застосуванням наноструктурованих припадочних матеріалів; проведено роботи з підвищення міцності характеристик зварних з'єднань зі сплавом ВТЗ-1; проводяться роботи з оптимізації режимів газостатірування для підвищення характеристик і виходу придатних литих деталей авіаційних двигунів та ін.;

- із ТОВ «Вітова ЛТД» (м. Київ) проведено впровадження технології електронно-променевого зварювання дифузора 0020102040-01СБ;

- із НТЦ «Перспективні технології» ІЕЗ ім. Патона (м. Київ) проведено оцінку працездатності зварних з'єднань зварюванням тертям колеса турбіни І, ІІ ст. вир. МС-400; проведено оцінку придатності методу РД-з'єднання для виготовлення секторів лопаток ТВД виробу АІ222-25 із матеріалу ЖС6У-ВІ, для відновлення міжлопаточного розтріскування коліс турбіни вир. АІ-9В та виготовлення цільнозварних СА вир. 317 із матеріалу ЖС6У-ВІ;

- із ФГУП «ІЦІАМ» ім. П.І. Баранова (м. Москва) проведено експериментальні дослідження виявляємості дефектів УЗК, капілярним методом та ін.

Крім того, підприємство постійно співпрацює у напрямі науково-дослідницьких робіт із НАУ «ХАІ» (м. Харків), ТОВ «Центр інноваційних технологій машинобудування» (м. Харків), НТУ України «КПІ» (м. Київ), ТОВ «Компанія «Уран» (м. Запоріжжя), НТ СКБ «ПОЛІСВІТ» (м. Харків), ТОВ «СКБ «Елемент» (м. Одеса) [8; 9].

В умовах суттєвих економічних і виробничо-фінансових обмежень ПАТ «Мотор Січ» ретельно відбирає пріоритетні напрями діяльності та фінансує їх переважно із власних джерел. У 2015 р. на проведення НДДКР витрачено 25,2 млн. грн. Окрім науково-дослідних розробок, підприємство здійснює постійну роботу щодо впровадження у виробництво нових перспективних видів авіаційних двигунів, продукції загального технічного призначення та товарів народного споживання, модернізації вертольотної техніки [9].

Зважаючи на складне політичне становище країни, невизначеність майбутнього, а також урахування значну залежність ПАТ «Мотор Січ» від російського ринку, керівництву підприємства слід реалізувати активну політику щодо пошуку та закріплення на нових ринках із метою збереження поточного рівня рентабельності та мінімізації втрати внаслідок можливого закриття експортного кордону між Україною та Росією. Запровадження інновацій на підприємстві значно прискорить виконання роботи та зменшить виробничі затрати, а отже, створить умови для розвитку стратегічного потенціалу, його ефективного використання.

Висновки. ПАТ «Мотор Січ» має безсумнівну конкурентну перевагу в якості своєї продукції та відносно стабільній прихильності споживачів, тому основні зусилля керівництва щодо розвитку стратегічного потенціалу доцільно спрямовувати на її збереження з використанням наявного фінансового потенціалу.

З метою подальшого формування та розвитку стратегічного потенціалу підприємства необхідно є реалізація комплексу ефективних заходів, спрямованих на:

- збалансування єдності всіх видів ресурсів підприємства як основи стратегічного потенціалу підприємства, реалізації довгострокових стратегічних цілей ПАТ «Мотор Січ»;

- забезпечення виконання зобов'язань підприємства перед зацікавленими особами (акціонерами, споживачами, інвесторами, партнерами, постачальниками, державними органами влади тощо);

- забезпечення раціонального використання ресурсного потенціалу підприємства, створення умов для зниження ресурсовитрат за рахунок активного впровадження новітніх ресурсозберігаючих технологій;

- розширення фінансового потенціалу через мінімізацію економічних ризиків із метою обмеження фінансових утрат;

- розвиток кадрового потенціалу для забезпечення стабільності функціонування і стійкості підприємства.

Отже, під час формування стратегічного потенціалу ПАТ «Мотор Січ» необхідно забезпечити синергетичний розвиток його локальних потенціалів, тобто потенціалів кожного виду ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Алексеев С.Б. Концептуальна модель формування стратегічного потенціалу торговельного підприємства / С.Б. Алексеев // Європейський вектор економічного розвитку. – 2013. – № 2(15). – С. 17–25.
2. Макаренко П.М. Оцінка можливостей стратегічного потенціалу підприємств переробної промисловості / П.М. Макаренко, Н.В. Андреев // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – 2013. – Вип. 2(7). – Т.1. «Економічні науки» [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/7.1/03.pdf>.

3. Блонська В.І. Вдосконалення методики аналізу стратегічного потенціалу підприємства / В.І. Блонська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.1. – С. 171–175.
4. Нідзельська Т.Л. Формування стратегічного потенціалу сільськогосподарських підприємств / Т.Л. Нідзельська // Інноваційна економіка. – 2013. – № 8(46). – С. 128–130.
5. Левик І.С. Стратегічний потенціал машинобудівного підприємства: суть та елементи / І.С. Левик // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 727 : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 81–88.
6. Ільчук О.О. Формування основних напрямів стратегічного управління економічним потенціалом підприємств торгівлі / О.О. Ільчук // Науковий вісник НЛТУ України. – Львів, 2011. – Вип. 21.1. – С. 149–153.
7. Гудзинський О.Д. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект) : [монографія] / О.Д. Гудзинський, С.М. Судомир, Т.О. Гуренко. – К. : ПМК ДСЗУ, 2010. – 212 с.
8. Річна інформація емітента цінних паперів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.motorsich.com/files/462-otchet%20emitenta.pdf>.
9. Інвесторам і акціонерам [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.motorsich.com/rus/investors/>.

Олейник А. Н.

Чкан А. С.

Данилова Л. В.

Запорожский национальный университет

РАЗВИТИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

Проведено дослідження поняття стратегічного потенціалу, його формування і розвитку для підприємств машинобудування. Діагностовано існуючий стратегічний потенціал ОАО «Мотор Сич» з допомогою SPACE-аналізу. Обґрунтовано перспективні напрями управління його розвитку.

Ключевые слова: потенціал, стратегічний потенціал, машинобудування, SPACE-аналіз, конкурентні переваги.

Oliinyk O. M.

Chkan A. S.

Danylova L. V.

Zaporizhzhya National University

DEVELOPMENT OF STRATEGIC POTENTIAL OF MACHINE BUILDING ENTERPRISES

Summary

The essence of strategic potential, its building and development at the machine building enterprises has been studied. The diagnostics of the existing strategic potential of PJSC Motor Sich using SPACE-analysis has been performed. The development perspectives have been grounded.

Keywords: potential, strategic potential, engineering, SPACE-analysis, competitive advantage.

УДК 331.101.3+37.03+159.9

Ситник Й. С.

Національний університет «Львівська політехніка»

ОПЛАТА ПРАЦІ В УКРАЇНІ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЮ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

Досліджено сутність інтелектуальної праці, визначено основні чинники впливу на процес трансформації системи оплати праці в Україні. Проаналізовано динаміку макроекономічних показників, рівнів зростання заробітної плати, доходів населення, диференціації максимальної та мінімальної заробітної плати за видами економічної діяльності та областями. Окреслено підходи до встановлення реальної вартості робочої сили як стимулу до інтелектуалізації економіки і менеджменту підприємств.

Ключові слова: інтелектуалізація, вартість праці, система менеджменту, заробітна плата, мотивація, інтелектуальна праця, девальвація, продуктивність.

Постановка проблеми. У конкурентному світі нового тисячоліття шанс на успіх перед Україною відкриває лише ефективна реалізація її людського потенціалу. В українському світогляді потрібно актуалізувати опції, згідно з якими інтелект, освіта, професійний досвід, соціальна мобільність, гідна заробітна плата, здатність до інновацій у фаховій діяльності ствердно визна-

ються головними складниками національного багатства та основним ресурсом соціально-економічної моделі розвитку. Економічні трансформації, що супроводжуються кризовими явищами в умовах сьогодення, призвели до скорочення купівельної спроможності українців і спричинили суттєві структурні диспропорції у використанні інтелектуального потенціалу та значне зростання

3. Блонська В.І. Вдосконалення методики аналізу стратегічного потенціалу підприємства / В.І. Блонська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.1. – С. 171–175.
4. Нідзельська Т.Л. Формування стратегічного потенціалу сільськогосподарських підприємств / Т.Л. Нідзельська // Інноваційна економіка. – 2013. – № 8(46). – С. 128–130.
5. Левик І.С. Стратегічний потенціал машинобудівного підприємства: суть та елементи / І.С. Левик // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 727 : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 81–88.
6. Ільчук О.О. Формування основних напрямів стратегічного управління економічним потенціалом підприємств торгівлі / О.О. Ільчук // Науковий вісник НЛТУ України. – Львів, 2011. – Вип. 21.1. – С. 149–153.
7. Гудзинський О.Д. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект) : [монографія] / О.Д. Гудзинський, С.М. Судомир, Т.О. Гуренко. – К. : ПМК ДСЗУ, 2010. – 212 с.
8. Річна інформація емітента цінних паперів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.motorsich.com/files/462-otchet%20emitenta.pdf>.
9. Інвесторам і акціонерам [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.motorsich.com/rus/investors/>.

Олейник А. Н.

Чкан А. С.

Данилова Л. В.

Запорожский национальный университет

РАЗВИТИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

Проведено дослідження поняття стратегічного потенціалу, його формування і розвитку для підприємств машинобудування. Діагностовано існуючий стратегічний потенціал ОАО «Мотор Сич» з допомогою SPACE-аналізу. Обґрунтовано перспективні напрями управління його розвитку.

Ключевые слова: потенціал, стратегічний потенціал, машинобудування, SPACE-аналіз, конкурентні переваги.

Oliinyk O. M.

Chkan A. S.

Danylova L. V.

Zaporizhzhya National University

DEVELOPMENT OF STRATEGIC POTENTIAL OF MACHINE BUILDING ENTERPRISES

Summary

The essence of strategic potential, its building and development at the machine building enterprises has been studied. The diagnostics of the existing strategic potential of PJSC Motor Sich using SPACE-analysis has been performed. The development perspectives have been grounded.

Keywords: potential, strategic potential, engineering, SPACE-analysis, competitive advantage.

УДК 331.101.3+37.03+159.9

Ситник Й. С.

Національний університет «Львівська політехніка»

ОПЛАТА ПРАЦІ В УКРАЇНІ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЮ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

Досліджено сутність інтелектуальної праці, визначено основні чинники впливу на процес трансформації системи оплати праці в Україні. Проаналізовано динаміку макроекономічних показників, рівнів зростання заробітної плати, доходів населення, диференціації максимальної та мінімальної заробітної плати за видами економічної діяльності та областями. Окреслено підходи до встановлення реальної вартості робочої сили як стимулу до інтелектуалізації економіки і менеджменту підприємств.

Ключові слова: інтелектуалізація, вартість праці, система менеджменту, заробітна плата, мотивація, інтелектуальна праця, девальвація, продуктивність.

Постановка проблеми. У конкурентному світі нового тисячоліття шанс на успіх перед Україною відкриває лише ефективна реалізація її людського потенціалу. В українському світогляді потрібно актуалізувати опції, згідно з якими інтелект, освіта, професійний досвід, соціальна мобільність, гідна заробітна плата, здатність до інновацій у фаховій діяльності ствердно визна-

ються головними складниками національного багатства та основним ресурсом соціально-економічної моделі розвитку. Економічні трансформації, що супроводжуються кризовими явищами в умовах сьогодення, призвели до скорочення купівельної спроможності українців і спричинили суттєві структурні диспропорції у використанні інтелектуального потенціалу та значне зростання

диференціації доходів громадян. Гальмування економічного зростання починаючи з 2012 р. та значний економічний спад, тіньова економіка, інфляція і девальвація гривні в 2014–2015 рр. зумовили негативні процеси у сфері оплати праці, що призвело до зменшення реальної заробітної плати. Водночас її розмір, особливо порівняно з європейськими країнами, залишається на вкрай низькому рівні. Через це праця в Україні досі не стала засобом гарантування справедливого рівня життя громадян. А відсутність гідної зарплати сьогодні є головним демомотиватором до продуктивної праці та інтелектуального поступу, негативним фактором зростання внутрішнього ринку та ВВП, від'ємним індикатором державної макроекономічної політики, основою руйнування ресурсів домогосподарств. З іншого боку, олігархізація та монополізація національної економіки, несправедливість у соціальному розподілі доданої вартості між власниками людського (інтелектуального) капіталу (найманими працівниками) і фізичного капіталу (роботодавцями, акціонерами), відтак, диспропорції факторних доходів власників різних виробничих ресурсів, полярність у рівні споживання найманих працівників і власників бізнесу виражають суперечливість їх інтересів та посилюють напруженість у суспільстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливі питання наукового забезпечення управління працею в Україні, стандартів гідної оплати праці та соціальної відповідальності, інтелектуалізації суспільства досліджують у своїх працях А. Колот [8], О. Новікова й О. Амоша [10], О. Сергієнко [13], В. Петренко [12]. Т. Кір'ян із групою авторів обґрунтовує основні напрями вдосконалення економіко-інституціонального механізму забезпечення гідної заробітної плати, а також розглядає трудовий дохід як сучасну форму економічної реалізації права власника людського капіталу на ресурс праці, яким є його робоча сила [4; 5]. О. Грішнова аналізує заробітну плату як основний фактор мотивації працівників та особливості оплати праці на підприємствах-монополістах [1]. В. Ковальов та ін. досліджують передумови формування механізму управління оплатою праці в Україні, сутність і методи кількісної оцінки порогу соціальної відчуженості зарплати та розробляють модель структури фонду оплати праці, згідно з якою вдосконалено методи визначення її елементів [6; 7]. Т. Перегудова обґрунтовує підходи до оцінювання гідної оплати праці, визначає її сутність, соціальні індикатори та стандарти [11], Н. Ільєнко розглядає сучасні теоретичні та аналітичні аспекти оптимізації диференціації заробітної плати в Україні за рахунок унормування основних факторів диференціації правовими важелями регулювання [3]. В. Думанська окреслила специфіку проявів процесів дискримінації оплати праці певних категорій працюючих та посилення соціальної нерівності з урахуванням девальвації валюти і військових дій [2].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Створення умов для гідної результативної праці є провідним важелем забезпечення практичної реалізації людського потенціалу нації та одним з основних напрямів наукового пошуку, тому питання забезпечення формування єдиної національної ціни праці, здатної гарантувати нормальне відтворення сучасного висококваліфікованого працівника, приведення диференціації оплати праці у відповідність з її кількістю й інтелектомісткістю та європейськими стандартами якості життя залишається невирішеним.

Мета статті полягає у визначенні основних чинників впливу на процес трансформації системи оплати праці в Україні, аналізі рівнів зростання заробітної плати як стимулу до інтелектуальної активності та окресленні підходів до встановлення реальної вартості робочої сили.

Виклад основного матеріалу дослідження. Український успіх в економічному вимірі означає постійне зростання частки інтелектуального продукту у національному ВВП, утвердження інноваційності як домінуючої моделі економічної поведінки. Будь-яка економічна система впроваджує свою ідеологію зростання добробуту громадян через призму притаманного їй економіко-інституційного механізму, в основі якого лежить модель розподілу доданої вартості між факторами виробництва. Кожна з моделей розподільчих відносин обґрунтовується низкою принципів, ключовим з яких є принцип соціальної справедливості щодо адекватної, гідної та вмотивованої заробітної плати.

Розуміння сучасного і майбутнього розвитку підприємств, вирішальними драйверами якого все більше стає розширення можливостей інтелектуального простору та вибору серед персоналу, вимагає обґрунтування нових мотиваційних передумов цього процесу, адже інтелектуальна праця – це основний фундамент як для збільшення активів та прибутковості підприємств, так і для зростання добробуту, заможності й духовного піднесення людського життя особистостей.

Отже, подальший розвиток підприємств та національних економік загалом дуже тісно пов'язаний з інтелектуальною діяльністю, морально-культурологічним збагаченням і особистісним зростанням людей.

У цьому контексті варто дати відповідь на магистральне питання: чи може в умовах сьогоднішнього інтелектуальна праця в поєднанні з духовним розвитком особистості (працівника) без адекватної, гідної та вмотивованої заробітної плати сприяти динамічному зростанню рівня розвитку підприємств?

Відповідь полягає у набагато ширшому трактуванні картини інтелектуальної праці, яка виходить за межі поняття «робоче місце» чи «функційна посада» і охоплює інші надважливі сфери та види діяльності, що сприяють розвитку підприємств, зокрема:

- неоплачувана інтелектуальна праця щодо розширення і поглиблення спектру своїх професійних знань і компетенцій;
- генерування ідей, надання консультацій і порад та ділення власним досвідом серед своїх співпрацівників;
- громадська, волонтерська, ідеологічно-суспільна (політична) праця в межах підприємства чи суспільства;
- творча та духовна праця щодо утвердження національної й організаційної (корпоративної) культури, підсилення віри та взаємомотиваторів серед персоналу до спільної справи та досягнення мети і цілей підприємства тощо.

Кардинальні зміни, що відбулись у сфері науково-технічного прогресу, інформаційно-комп'ютерних технологій, за останні десятиліття призвели до становлення постіндустріальних та інформаційних суспільств та економік. Цифрова революція єднає між собою людей різних ієрархій та підрозділів підприємства, дає змогу у віртуальному та онлайн-режимі обмінюватись ідеями та здобутками фахівцям різних напрямів

діяльності, налагоджувати ефективні комунікації серед систем менеджменту, єднати простори. Інтелектуальна діяльність сприяє цьому прогресу, формуючи інтелектуальний потенціал. Творча інтелектуальна та професійна праця наповнює людей почуттями власної гідності, що є запорукою повноцінної і всебічної їх участі в розвитку підприємств та своїх націй.

Водночас у менш розвинених суспільствах, особливо тих, які започатковують чи здійснюють трансформаційні перетворення, серйозні виклики залишаються неподоланими. До них належать штучне заниження вартості персоналу підприємств, необґрунтований значний розрив у рівнях оплати праці між категоріями персоналу, нерівність та штучні обмеження у кар'єрному зростанні, демотивація особистісного розвитку, конфлікти, нестабільність і зневіра. Зазначені чинники перешкоджають повноцінному індивідуальному зростанню людей та їх участі у гідній праці, можливості отримання належної та паритетної ринковим реаліям винагороди, і, як наслідок, значний обсяг інтелектуального потенціалу залишається невикористаним.

Максимальне сприяння використанню наявного і прихованого інтелектуального потенціалу всіх категорій персоналу підприємств має бути пріоритетом їх розвитку. Розроблення і застосування відповідних стратегій, лідерська політика всеохоплюючої інтелектуалізації систем менеджменту та мотиваційних механізмів дасть змогу значно прискорити процес розвитку підприємств та зменшити необхідний для цього дефіцит ресурсів.

Зазначимо, що не існує механічного зв'язку між працею та людським інтелектуальним розвитком. Основним вимірником, який уможливило зростання рівня людського інтелектуального розвитку у процесі праці індивіда, є добротність самої праці. Проте такі чинники, як демпінгування вартості праці та паралельно істотний зріст функційних обов'язків, руйнують мотиваційний зв'язок між працею індивіда та його людським інтелектуальним розвитком.

Окреслені причинно-наслідкові зв'язки динамічно міцніють та вимагають швидких управлінських рішень. Найперше в умовах, коли вартість праці персоналу, особливо інтелектуальної праці, під впливом технологічно-інноваційних та глобалізаційних процесів дуже стрімко диференціюється у розрізі країн, видів економічної діяльності, професій, підприємств та рівнів управління. Глобалізація в контексті швидкого переміщення інвестиційного капіталу та продукції з високорозвинених країн до малорозвинених створює вигоди для одних країн і значні втрати й ризики уповільнення розвитку – для інших. Так, для перших – це можливість отримувати значні надходження до держбюджетів, їхнім міжнародним корпораціям отримувати надприбутки і безперешкодно вербувати інтелектуалів, а їх корпоративному та науковому персоналу високу оплату праці, для других – значні бюджетні втрати через 40–50-відсоткову збитковість їх підприємств, понад десятикратну різницю в оплаті праці, відтік інтелектуальних ресурсів, штучну девальвацію національної валюти та інфляцію. Як наслідок, персонал підприємств, інтелектуальні та наукові кадри в малорозвинених країнах є вкрай демотивованими до активної праці та динамічно емігрують зі своєї батьківщини, сповільнюючи темпи її розвитку.

Варто врахувати і те, що технологічний та інформаційно-цифровий поступ, з одного боку, створюють модерні перспективи, а з іншого – породжують нові проблеми: нестандартні трудові угоди, контракти та зменшення тривалості робочого часу, які непропорційно розподіляються між високоінтелектуальними та середньо- і малокваліфікованими працівниками, враховуючи і той факт, що оплата праці між цими категоріями суттєво не відрізняється.

Негативний вплив на людський інтелектуальний розвиток має і штучно створювана нестабільність макроекономічного середовища в Україні. Так, зростання Індексу споживчих цін упродовж 2014–2015 рр. на 158,5% і зменшення Індексу реальної заробітної плати на 26,7% та девальвація національної грошової одиниці за цей же період на 273,3% (табл. 1) змушують персонал підприємств та наукові кадри шукати додаткові джерела заробітку поза основним місцем праці з метою уникнення родинних дефолтів.

За таких умов про жодний інтелектуальний саморозвиток, удосконалення наявних і набуття нових компетенцій, розкриття свого інтелектуального потенціалу чи вмотивованість до створення інтелектуального капіталу в межах підприємств не йдеться. Всі зусилля персоналу сконцентровані на боротьбу за виживання та збереження власних робочих місць, які динамічно скорочуються в процесі держбюджетних і корпоративних програм оптимізації витрат.

Таблиця 1
Динаміка макроекономічних показників в Україні за 2010–2015 рр.

Роки	Показники		
	Індекс реальної заробітної плати, %	Індекс споживчих цін на товари та послуги, %	Індекс девальвації гривні щодо долара США, %
	до попереднього року		
2010	110,2	109,4	101,8
2011	108,7	108,0	100,4
2012	114,4	100,6	100,3
2013	108,2	99,7	100,02
2014	93,5	112,1	148,7
2015	79,8	148,7	183,7

Джерело: розроблено на основі [15–17; 19]

Для розуміння динаміки процесів із виплати заробітної плати в Україні варто проаналізувати національні статистичні бази даних щодо стану та рівня середньомісячної номінальної і реальної заробітної плати за критерієм порівняння зі стандартами європейських країн. У низці наукових праць виокремлюють неоднакові підходи до вибору показників статистичного вимірювання заробітної плати, проте серед загальноприйнятих виокремлюють такі [5]:

- рівень зарплати та інфляції, відповідність прийнятих соціальних стандартів у сфері праці споживчому кошику;
- співвідношення темпів зростання заробітної плати та продуктивності праці;
- паритет купівельної спроможності національної валюти тощо.

Отже, проаналізуємо аналітичний матеріал щодо рівня заробітної плати в 2015 р. у динамічному порівнянні із 2010 та 2005 рр. згідно з прийнятими в Україні соціальними стандар-

тами (табл. 2). Результати аналізу свідчать про уповільнення зростання ВВП у розрахунку на одну особу з 251,6% у період 2005–2010 рр. до 189,4% у період 2010–2015 рр., або в 1,33 рази. Доходи населення за аналогічні періоди сповільнили своє зростання з 288,7% до 158,4% або у 1,82 рази.

Водночас витрати населення на придбання товарів та послуг за аналізовані періоди уповільнили зростання лише в 1,46 рази, а їх питома вага витрат у доходах населення, яка в першому періоді зменшилась на 4,3%, у другому – різко зросла на 13,7%. Якщо в 2010 р. зростання доходів випереджало зростання витрат на 15,4 в. п., то в 2015 р., навпаки, зростання витрат випереджало ріст доходів аж на 28,4 в. п. Такі трансформації показують, що висока інфляція обмежує інвестування в особистісний розвиток українців, зокрема в їх інтелектуальний капітал, і змушує 89,8% своїх доходів витрачати на поточне споживання.

Динаміка основних показників доводить, що за зменшення на 2,2% чисельності зайнятого населення в 2010 р. середньомісячна номінальна зарплата (СНЗП) збільшилася на 277,8%, тоді як у 2015 р. ці показники становили, відповідно, 19,8% та 187,4%. Диференціація максимальної і мінімальної зарплат становить: за областями у 2005 р. – 1:2,4, у 2010 р. – 1:2,06 та в 2015 р. – 1:2,25; за видами економічної діяльності у 2005 р. – 1:3,9, у 2010 р. – 1:3,18, а в 2015 р. – 1:3,95. Питома вага працівників, яким зарплата нарахована в межах мінімальної зарплати, за аналізовані періоди має тенденцію до зменшення із 10,7% до 3,9%, або за десять років у 2,74 рази. А співвідношення середньомісячної номінальної зарплати штатного працівника та прожиткового мінімуму працездатних осіб має позитивну тенденцію, зростаючи з 1,8 рази до 2,5 та 3,2 рази. Зауважимо, що стгучне стримування нормативного підвищення мінімальної заробітної плати в останні роки обвалило індекс Кейтса з 39,9% у 2010 р. до 30,9% у 2015 р.

Таблиця 2

Динаміка основних показників рівня доходів громадян та заробітної плати в Україні в 2015 р. порівняно з 2010 та 2005 рр.

Показники	Роки			Порівняння, %	
	2005	2010	2015	2010 до 2005	2015 до 2010
1. ВВП (у фактичних цінах), млрд. грн.	457,3	1120,6	1979,5	245,0	176,6
2. ВВП у розрахунку на одну особу, грн.	9709	24429	46277	251,6	189,4
3. ВВП на одну особу, дол. США за ПКС	6511	8300	7400	127,5	89,2
4. Доходи населення, млрд. грн., - питома вага доходів населення у ВВП, %	381,4 83,4	1101,2 98,3	1744,0 88,1	288,7 +14,9	158,4 -10,2
у т.ч. - заробітна плата (штатних працівників) - соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти	160,6 151,3	449,5 423,7	680,4 658,4	279,9 280,0	151,4 155,4
- питома вага з/п у ВВП, % - питома вага з/п в доходах населення, % - питома вага с/д в доходах населення, %	35,1 42,1 39,7	40,1 40,8 38,5	34,4 39,0 37,8	+5,0 -1,3 -1,2	-5,7 -1,8 -0,7
5. Витрати на придбання товарів та послуг, млрд. грн. - питома вага витрат у доходах населення, %	306,7 80,4	838,2 76,1	1566,0 89,8	273,3 -4,3	186,8 +13,7
6. Приріст фінансових активів населення, млрд. грн. - питома вага ф/а у доходах населення, %	41,2 10,8	142,2 12,9	3,0 0,2	345,1 +2,1	2,11 -12,7
7. Реальний наявний дохід населення, % до попереднього року	123,9	117,1	77,8	-6,8	-39,3
8. Чисельність зайнятого населення у віці від 15 до 70 років, тис. осіб	20680,0	20226,0	16224,4	97,8	80,2
9. Продуктивність праці, грн.	22113,2	55403,9	122007,6	250,5	220,2
10. Середньомісячна номінальна зарплата штатного працівника, грн.	806,0	2239,0	4195	277,8	187,4
11. Темпи росту реальної з/п до попереднього року, %	120,3	110,2	79,8	-10,1	-30,4
12. Питома вага працівників, яким зарплата нарахована в межах мінімальної зарплати, %	10,7	7,9	3,9	-2,8	-4,0
13. Співвідношення середньомісячної зарплати штатного працівника та прожиткового мінімуму для працездатних осіб, рази	1,8	2,5	3,2	138,9	128,0
14. Індекс Кейтса, %	37,0	39,9	30,9	+2,9	-9,0
15. Співвідношення максимальної та мінімальної з/п за видами економічної діяльності, рази	3,9	3,18	3,95	81,5	124,2
16. Співвідношення максимальної і мінімальної зарплати за областями, рази	2,4	2,06	2,25	85,8	109,2
17. Середньомісячна заробітна плата штатних працівників, оплата праці яких фінансується за рахунок бюджетних коштів, грн. - співвідношення із середньомісячною зарплатою в Україні, %	646,6 80,2	1917,0 85,6	3579,5 85,3	296,5 +5,4	186,7 -0,3
18. Фонд оплати праці, млрд. грн. - фонд основної зарплати, % - фонд додаткової зарплати, %	110,2 61,0 33,7	289,0 62,4 32,9	405,9 57,9 37,1	262,2 +1,4 -0,8	140,4 -4,5 +4,2
19. Заборгованість із виплати з/п, млрд. грн.	1,11	1,47	1,88	132,6	127,7

Джерело: розроблено на основі [15–19]

Аналіз динаміки СНЗП за видами економічної діяльності в розрахунку на одного штатного працівника показує посилення диференціації за цим показником між персоналом фінансово-страхової сфери та промисловості з 1,6 рази у 2005 р. до 1,8 рази у 2015 р., а також синхронність зростання зарплат в економіці загалом та промисловості (рис. 1).



Рис. 1. Динаміка середньомісячної заробітної плати за окремими видами економічної діяльності в 2005–2015 рр. у розрахунку на одного штатного працівника

Джерело: розроблено на основі [16–19]

Водночас темпи зростання номінальної та реальної заробітної плати характеризуються циклічністю із п'ятирічною амплітудою та найбільшим розривом на 40,7% у 2015 р. (рис. 2). Для адекватного розуміння тенденцій заробітної плати в Україні за умов стрімкої девальвації гривні розглянемо динаміку середньомісячної заробітної плати в розрахунку на одного штатного працівника загалом в економіці та в перерахунку в євровалюту за середньорічним курсом НБУ (рис. 3). Як свідчить розрахунок, середньомісячна заробітна плата в 2015 р. зменшилась в 1,79 рази порівняно з її піковим значенням у 2013 р. і досягла кризового рівня 2009 р. Після економічної кризи 2009 р. та девальвації гривні до євро на 141,0% (2009 р. до 2008 р.), щоб відновити рівень заробітної плати, досягнутий у 2008 р. (234,2 євро), українській економіці знадобилося два роки, а рівень у 309,3 євро був досягнутий аж через п'ять років.



Рис. 2. Темпи зростання номінальної та реальної заробітної плати в Україні в 2005–2015 рр.

Джерело: розроблено на основі [16–19]

Якщо абстрагуватися від цього тренду як аналога і врахувати девальвацію гривні в 2014–2015 рр. на 273,3% та її подальше девальвування



Рис. 3. Динаміка середньомісячної заробітної плати в Україні в 2005–2015 рр.

Джерело: розроблено на основі [15; 17–19]

в 2016 р., то повернення до рівня заробітної плати 2013 р., за умов збереження теперішньої політики уряду, триватиме щонайменше сім-вісім років – аж до 2023 р.

Не менш важливо порівняти мінімальну заробітну плату в країнах Євро-27 та в Україні, яка станом на кінець 2015 р. була 53,5 євро. Так, за рівнем мінімальних заробітних плат у євроеквіваленті такі країни, як Болгарія (184 євро), Румунія (218 євро), випереджають Україну у три-п'ять разів; Литва (300 євро), Чехія (332 євро), Словаччина (380 євро), Естонія (390 євро), Хорватія (396 євро) та Польща (410 євро) – у шість-вісім разів; Португалія (589 євро), Греція (683 євро), Іспанія (756 євро) та Словенія (790 євро) – у 10–15 разів, а Франція (1 458 євро), Німеччина (1 473 євро), Бельгія та Голландія (по 1 502 євро) – у 25–30 разів (рис. 4).

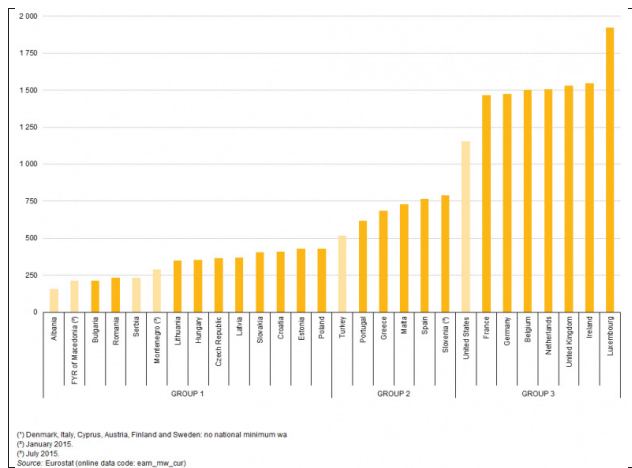


Рис. 4. Мінімальна заробітна плата в країнах Європи та США, 2015 р. (євро на місяць)

Джерело: розроблено на основі [20]

Проведене дослідження свідчить про різке уповільнення в Україні за останні роки зростання ВВП у розрахунку на одну особу, доходів населення, середньомісячної номінальної заробітної плати, зменшення реальної заробітної плати та зростання заборгованості з її виплати, невідповідність соціальному прожитковому мінімуму до сучасного рівня споживання та надзвичайно великий розрив у рівні мінімальної зарплати з усіма європейськими країнами.

Такий стан дискредитує саме поняття гідної оплати праці в Україні, породжує низку негативних чинників демотивації праці, побіжно

послабляючи й усуваючи з пріоритетних напрямів розвитку суспільства й економіки інтелектуальний розвиток особистостей та приріст інтелектуального капіталу підприємств.

Ключовими причинами низького рівня зарплати в Україні низка дослідників цієї проблематики, з якими варто погодитись, називає такі [5; 8; 11]: надзвичайно низький порівняно з розвиненими країнами рівень продуктивності праці; надмірна експлуатація найманих працівників; диспропорції між вартістю праці (витрат роботодавця на утримання робочої сили) і вартістю відтворення працівника і членів його сім'ї; низька продуктивність української економіки; недотримання більшості із соціальних стандартів гідної оплати праці. До зазначених причин потрібно додати високий рівень олігархізації та монополізації національної економіки, значне досягнення конкурентних переваг підприємствами не за рахунок інтелектуальної та інноваційної складової розвитку, а через лобювання своїх інтересів на законодавчому рівні, непрозорі держзакупівлі, виведення капіталів в офшорні юрисдикції тощо.

Вищевикладене вимагає активізації і радикального переосмислення державної політики у сфері оплати праці в Україні. На інституційному рівні потрібно в декілька раз підвищити мінімальну заробітну плату – до реального рівня прожиткового мінімуму та середнього рівня східноєвропейських економік. Забезпечити перехід від оподаткування доходів із праці до оподаткування використаних ресурсів, що дасть змогу детінізувати ринок праці, зменшити енерго- та ресурсомісткість ВВП. Це призведе до технологічної модернізації економіки, зростання продуктивності праці, збільшення питомої ваги заробітної плати у структурі собівартості продукції і, як наслідок, стимулюватиме інтелек-

туалізацію всієї економіки та вмотивованість до інтелектуального розвитку персоналу підприємств.

Висновки. Результати проведеного дослідження оплати праці в Україні підтверджують, що рівень заробітної плати не спонукає працівників підвищувати продуктивність, покращувати якість праці та нарощувати інтелектуальний капітал підприємств. Незважаючи на певне зростання протягом 2005–2013 рр., але значну девальвацію національної валюти в 2014–2015 рр. та падіння реального ВВП, рівень заробітної плати є вкрай низьким, не відповідає вартості життя і в десятки разів поступається тенденціям розвинутих країн. Рівень мінімальної заробітної плати в Україні демонструє абсолютну невідповідність європейським стандартам. Якщо питома вага заробітної плати праці у ВВП становила в Україні в 2010 р. 40,1%, то в 2015 р. вона зменшилась до 34,4%, водночас у розвинутих країнах вона значно вища і становить 54–60%. Питома вага заробітної плати у структурі доходів населення України становила в 2010 р. 40,8%, а в 2015 р. – 39,0%, у той час як у розвинутих країнах цей показник – 50–70%. За таких умов значно знижується стандарт гідності та мотиваційна функція заробітної плати. Висококваліфіковані працівники шукають додаткові джерела доходів, молоді фахівці та інтелектуосії мігрують за кордон у пошуках вищої заробітної плати та кращих умов праці. Створення умов для гідної інтелектуальної праці, розроблення новітніх економічних, соціально-правових та мотиваційних механізмів регулювання поведінки персоналу у сфері трудових відносин через розвиток колективно- та індивідуально-договірної врегулювання питань у сфері оплати праці посилення залежності між інтелектуальними затратами, результатами та винагородою за працю тощо стане предметом подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Грішнова О., Березюк К. Особливості оплати праці на підприємствах-монополістах / О. Грішнова, К. Березюк // Україна: аспекти праці. – 2013. – № 7. – С. 3–8.
2. Думанська В. Оплата праці: українські проблеми на тлі світових тенденцій / В. Думанська // Україна: аспекти праці. – 2015. – № 2. – С. 35–40.
3. Ільєнко Н., Спасенко Ю. Забезпечення оптимальної диференціації заробітної плати – важливий напрям регулювання оплати праці / Н. Ільєнко, Ю. Спасенко // Україна: аспекти праці. – 2015. – № 1. – С. 22–27.
4. Кір'ян Т.М. Трудовий доход як форма інвестицій у людський капітал (методологічний аспект) / Т.М. Кір'ян // Україна: аспекти праці. – 2013. – № 3. – С. 3–9.
5. Кір'ян Т.М. Гідна заробітна плата у становленні соціальної держави / Т.М. Кір'ян, Ю.М. Куликов, В.В. Сафонов // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Вип. 1. – С. 23–31 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2014_1_6.
6. Ковальов В.М. Передумови формування механізму управління оплатою праці в Україні / В.М. Ковальов, О.А. Атаєва // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць. – К. : Науково-дослідний економічний інститут, 2013. – Вип. 5(144). – С. 209–217.
7. Ковальов В. Методологічні підходи до визначення порогу соціальної відчуженості оплати праці в Україні (теоретичний аспект) / В. Ковальов, О. Атаєва, К. Шевченко // Україна: аспекти праці. – 2014. – № 3. – С. 28–33.
8. Колот А.М. Корпоративна соціальна відповідальність: сучасна філософія, проблеми засвоєння / А.М. Колот // Економіка України. – 2014. – № 3. – С. 73.
9. Куликов Г. Вартість робочої сили і витрати роботодавця на її утримання / Г. Куликов // Україна: аспекти праці. – 2014. – № 7. – С. 26–33.
10. Людський потенціал: механізми збереження та розвитку : [монографія] / О.Ф. Новікова, О.І. Амоша, В.П. Антонюк [та ін.]. – Донецьк, 2008. – 468 с.
11. Перегудова Т. Соціальні стандарти гідної оплати праці та їх дотримання в Україні / Т. Перегудова // Україна: аспекти праці. – 2014. – № 2. – С. 35–40.
12. Петренко В.П. Інтелектуальні ресурси соціально-економічних систем: аспекти інноваційного управління : [монографія] / В.П. Петренко. – Івано-Франківськ : ПП Курилюк В.Д., 2009. – 196 с.
13. Сергієнко О. Заробітна плата як елемент первинних доходів домогосподарств: сучасний стан і тенденції формування / О. Сергієнко // Україна: аспекти праці – 2011. – № 5. – С. 15–21.
14. Витрати на роботу силу за 2014 рік. Статистичний бюлетень / Державна служба статистики України ; відп. за випуск І.В. Сенік. – К., 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
15. Грошово-кредитна та фінансова статистика / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
16. Праця України у 2010 році. Статистичний збірник / Державна служба статистики України ; відп. за вип. І.В. Сенік. – К., 2011[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

17. Праця України у 2014 році. Статистичний збірник / Державна служба статистики України ; відп. за вип. І.В. Сенік. – К., 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
18. Умови праці найманих працівників у 2015 році. Статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. Відп. за вип. І.В. Сенік. – К., 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
19. Статистичний щорічник України за 2014 рік / Державна служба статистики України / За ред. І.М. Жук ; відп. за вип. О.А. Вишневецька. – К., 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
20. Minimum wage statistics. Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Minimum_wage_statistics.

Ситник Й. С.

Национальный университет «Львовская политехника»

ОПЛАТА ТРУДА В УКРАИНЕ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИЮ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

Резюме

Исследована сущность интеллектуального труда, определены основные факторы влияния на процесс трансформации системы оплаты труда в Украине. Проанализирована динамика макроэкономических показателей, уровней роста заработной платы, доходов населения, дифференциации максимальной и минимальной заработной платы за видами экономической деятельности и областями. Очерчены подходы к установлению реальной стоимости рабочей силы как стимула к интеллектуализации экономики и менеджмента предприятий.

Ключевые слова: интеллектуализация, стоимость труда, система менеджмента, заработная плата, мотивация, интеллектуальный труд, девальвация, производительность.

Sytnyk Y. S.

National University "Lviv Polytechnic"

REMUNERATION OF LABOR IN UKRAINE AND ITS INFLUENCE ON INTELLECTUALIZATION OF ECONOMY AND MANAGEMENT

Summary

In the article the essence of intellectual labour is investigated, basic factors of influence on a labour remuneration transformation process in Ukraine are determined. The dynamics of macroeconomic indexes, levels of wages growth, profits of population, differentiation of maximum and minimum wages by types of economic activity and areas are analysed. Outlined approaches to the establishment of the real cost of labour force as stimulus to intellectualization of economy and management of enterprises.

Keywords: intellectualization, cost of labour, management system, wages, motivation, intellectual labour, devaluation, productivity.

УДК 658.005.591

Снігур Х. А.

Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

ВПРОВАДЖЕННЯ КОРПОРАТИВНИХ ЛІДЕРСЬКИХ ПРОГРАМ У СИСТЕМУ НАВЧАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ЯК ДІЄВОГО ІНСТРУМЕНТА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ

Розглянуто сучасні теорії лідерства, які стали теоретичним та практичним підґрунтям для формування корпоративних програм розвитку лідерства, які сьогодні використовуються не лише провідними компаніями світу, а й успішно реалізуються на підприємствах малого та середнього бізнесу. Запропоновано соціально-психологічну модель розвитку лідерських якостей персоналу організації. Доведено доцільність впровадження корпоративних програм розвитку лідерства в систему навчання та розвитку персоналу як дієвого інструмента підвищення конкурентоспроможності та рентабельності організації.

Ключові слова: персонал, лідерство, трансформаційне лідерство, система мотивації праці, життєвий цикл організації, конкурентоспроможність, корпоративне навчання, тренінги, коучинг.

Постановка проблеми. У сучасних ринкових умовах однією з найважливіших завдань, що стоять перед керівництвом будь-якої компанії, є виявлення і подальше ефективне використання організаційних ресурсів. Особливе значення цей процес набуває в умовах нестабільного зовнішнього середовища, що вимагає від організації

постійного посилення конкурентоспроможності та гнучкості в проведенні внутрішніх і зовнішніх змін. Оскільки основою ефективної діяльності компанії є раціональна організація управління, а головним джерелом, двигуном і резервом будь-яких змін в організації – людський ресурс, забезпечення його максимального генерування й ефек-

17. Праця України у 2014 році. Статистичний збірник / Державна служба статистики України ; відп. за вип. І.В. Сенік. – К., 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
18. Умови праці найманих працівників у 2015 році. Статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. Відп. за вип. І.В. Сенік. – К., 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
19. Статистичний щорічник України за 2014 рік / Державна служба статистики України / За ред. І.М. Жук ; відп. за вип. О.А. Вишневецька. – К., 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
20. Minimum wage statistics. Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Minimum_wage_statistics.

Ситник Й. С.

Национальный университет «Львовская политехника»

ОПЛАТА ТРУДА В УКРАИНЕ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИЮ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

Резюме

Исследована сущность интеллектуального труда, определены основные факторы влияния на процесс трансформации системы оплаты труда в Украине. Проанализирована динамика макроэкономических показателей, уровней роста заработной платы, доходов населения, дифференциации максимальной и минимальной заработной платы за видами экономической деятельности и областями. Очерчены подходы к установлению реальной стоимости рабочей силы как стимула к интеллектуализации экономики и менеджмента предприятий.

Ключевые слова: интеллектуализация, стоимость труда, система менеджмента, заработная плата, мотивация, интеллектуальный труд, девальвация, производительность.

Sytnyk Y. S.

National University "Lviv Polytechnic"

REMUNERATION OF LABOR IN UKRAINE AND ITS INFLUENCE ON INTELLECTUALIZATION OF ECONOMY AND MANAGEMENT

Summary

In the article the essence of intellectual labour is investigated, basic factors of influence on a labour remuneration transformation process in Ukraine are determined. The dynamics of macroeconomic indexes, levels of wages growth, profits of population, differentiation of maximum and minimum wages by types of economic activity and areas are analysed. Outlined approaches to the establishment of the real cost of labour force as stimulus to intellectualization of economy and management of enterprises.

Keywords: intellectualization, cost of labour, management system, wages, motivation, intellectual labour, devaluation, productivity.

УДК 658.005.591

Снігур Х. А.

Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

ВПРОВАДЖЕННЯ КОРПОРАТИВНИХ ЛІДЕРСЬКИХ ПРОГРАМ У СИСТЕМУ НАВЧАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ЯК ДІЄВОГО ІНСТРУМЕНТА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ

Розглянуто сучасні теорії лідерства, які стали теоретичним та практичним підґрунтям для формування корпоративних програм розвитку лідерства, які сьогодні використовуються не лише провідними компаніями світу, а й успішно реалізуються на підприємствах малого та середнього бізнесу. Запропоновано соціально-психологічну модель розвитку лідерських якостей персоналу організації. Доведено доцільність впровадження корпоративних програм розвитку лідерства в систему навчання та розвитку персоналу як дієвого інструмента підвищення конкурентоспроможності та рентабельності організації.

Ключові слова: персонал, лідерство, трансформаційне лідерство, система мотивації праці, життєвий цикл організації, конкурентоспроможність, корпоративне навчання, тренінги, коучинг.

Постановка проблеми. У сучасних ринкових умовах однією з найважливіших завдань, що стоять перед керівництвом будь-якої компанії, є виявлення і подальше ефективне використання організаційних ресурсів. Особливе значення цей процес набуває в умовах нестабільного зовнішнього середовища, що вимагає від організації

постійного посилення конкурентоспроможності та гнучкості в проведенні внутрішніх і зовнішніх змін. Оскільки основою ефективної діяльності компанії є раціональна організація управління, а головним джерелом, двигуном і резервом будь-яких змін в організації – людський ресурс, забезпечення його максимального генерування й ефек-

тивного використання – це стратегічно важливий аспект в діяльності будь-якого підприємства. Якщо розглядати цей процес з точки зору його постійного посилення і вдосконалення, то треба зазначити, що ключова роль у ньому належить управлінню системою навчання та розвитку персоналу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні головним активом будь-якої компанії є працівники з розвиненими лідерськими якостями, здатними генерувати інноваційні ідеї та втілювати їх у життя, брати на себе відповідальність та доводити розпочату роботу до кінця. Тому проблематиці розвитку лідерського потенціалу організацій надається особливе значення серед вітчизняних та іноземних бізнесменів, бізнес-консультантів, коучів та науковців. За останні 10 років з'явилася величезна кількість робіт щодо лідерства, зокрема: неохаризматичні теорії (трансформаційні і харизматичні), теорії інформаційного процесу, соціального обміну/ відносного лідерства (relational leadership), диспозиційні теорії/ лідерських якостей, етичні та крос-культурні теорії лідерства, теорії, сфокусовані на послідовників, поведінкові теорії, обставин (contingency theory), влади та впливу, стратегічного та контекстуального лідерства (contextual leadership theories), теорії складних систем у лідерстві (теорія хаосу в лідерстві), командного лідерства, появи та розвитку лідерських якостей, етичні/моральні теорії лідерства, ідентифікації лідерства (identity-based leadership), та лідерство, біологічні підходи до лідерства, електронного лідерства (e-leadership theories), підприємницького лідерства. Слід виділити праці Д. Гоулмана [2], І. Адізеса [5], С. Кові [3], Б. Джойнера та С. Джозефа [4], які стали теоретичним та практичним підґрунтям для формування корпоративних програм розвитку лідерства, які сьогодні використовуються не лише провідними компаніями світу, а й успішно реалізуються на підприємствах малого та середнього бізнесу.

Метою статті є розкриття особливостей корпоративних програм розвитку лідерства в системі навчання та розвитку персоналу, доведення доцільності їх впровадження як дієвого інструмента підвищення конкурентоспроможності та рентабельності організації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Один із парадоксів сучасного менеджменту полягає в тому, що, незважаючи на всеосяжні зміни в технічній і соціальній сфері, людська натура протягом тисячоліть залишається незмінною. При цьому сучасний світ характеризується низкою якісних і кількісних змін, зокрема:

- глобалізація та жорстка ринкова конкуренція. Конкурентна боротьба на основі нововведень суттєво скорочує життєвий цикл багатьох товарів. Зросли швидкість і темпи економічного життя.

- інтелектуалізація технологій, зниження ролі матеріальних факторів виробництва, зростання значущості нематеріальних активів, частка яких у вартості товару стає все більш значущою. Таким чином, одним із головних ресурсів, який забезпечує підвищення ефективності функціонування підприємства, є його нематеріальні активи;

- зростання швидкості появи й поширення нових видів суспільних потреб;

- автоматизація стереотипних операцій в технологіях виробництва та управління з одночасним збільшенням ролі творчої праці, що вимагає вміння орієнтуватися в інформаційному потоці, концептуально мислити, приймати нестандартні

рішення за наявності неповної та суперечливої інформації;

- диференціація доходів населення, яка викликала суттєві зміни в структурі попиту на споживчі товари.

Зазначені тенденції характеризують об'єктивні зміни в розвитку світової економіки. Саме вони зумовили необхідність формування нових конкурентних переваг, серед яких особлива роль відводиться творчим ресурсам.

Таким чином, нова парадигма сучасного менеджменту заснована на творчому відношенні до навколишньої дійсності, прийнятті до уваги постійні зміни умов розвитку суспільства та людини.

Однією з найбільш відомих теорій останнього часу є теорія «Емоційного інтелекту» Д. Гоулмана [2]. Він виділив п'ять навичок лідера: самосвідомість, саморегуляція, мотивація, емпатія й соціальні навички – та показав важливість їх вдосконалення в умовах швидкоплинного оточення. Його теорія на практиці показала відмінні результати, завдяки чому вона була введена в систему корпоративних тренінгів багатьма транснаціональними компаніями. Також на основі цієї теорії він разом із співавторами Бояціс і Маккі вивів концепцію «первинного лідерства», де запропонував п'ять стилів лідерства й показав їх вплив на ефективність діяльності підлеглих.

І. Адізес у своїх працях виділив чотири типи лідерства: підприємницьке, адміністративне, спрямоване на результат та інтегральне [5].

Не меншу популярність здобула теорія С. Кові [3], який виділив сім навичок ефективного лідера, три з яких необхідні лідеру для особистісного розвитку (активність, спрямованість на результат, вміння розставляти пріоритети) та чотири – для міжособистісного (спрямованість на “Win-win”, емпатія, синергія, постійне навчання). На основі його теорії також розроблена серія корпоративних тренінгів.

Теорія «Гнучкості лідерства» (Leadership Agility) була описана в 2007 році в праці М. Джойнер і Дж. Джозефа [4], де вони довели, що лідер, розвиваючи свою гнучкість, проходить п'ять стадій: експерт, «досягненець», каталізатор, співавтор, синергіст. Вони послідовно обґрунтували як лідер, розвиваючи в собі здатності починаючи від тактичного підходу та закінчуючи цілісним баченням може вміло протистояти швидкоплинному конкурентному середовищу.

Заслугує уваги ще одна теорія «трансформаційного лідерства», розроблена в 1973 році Дж. Даунтом, який виявив відмінність між поняттями «трансакційний лідер» та «трансформаційний лідер». Згодом цю ідею розвинув Д. Бернс [8], який запропонував концепцію «трансформаційного лідерства», відповідно до якої трансформаційний лідер об'єднує послідовників для досягнення колективної мети, мотивує їх перейти на вищий мотиваційний рівень, підвищує їх етичні очікування. Згодом Б. Басом були виявлені психологічні механізми, що лежать в основі трансформаційного лідерства та важелі його впливу на співробітників: поява мотивації і бачення для досягнення поставлених цілей, задоволення потреби в самоактуалізації, розширення інтересів підлеглих за межі самореалізації, спонукання до досягнення колективних цілей. Концепція трансформаційного лідерства охоплює чотири фактори:

1. Фактор «індивідуальний підхід» (Individualized consideration) передбачає індивіду-

альне сприйняття кожного співробітника, врахування його прагнень до особистісного та професійного росту в процесі розподілу завдань.

2. До фактора «інтелектуальна стимуляція» (Intellectual stimulation) належить підтримка керівництвом креативних ідей співробітників, спонукання їх до пошуку інноваційних шляхів розв'язання проблем та реалізації передових інноваційних проектів.

3. Фактор «харизматичний вплив», або «ідеалізований вплив лідера» (Idealized influence), зображає поведінку керівника, який знаходиться в процесі постійного вдосконалення професійних та особистих якостей, виявляє наполегливість та рішучість у досягненні поставлених цілей та завдань, є прикладом для наслідування та транслює максимальну важливість виконаної роботи для суспільства.

4. Фактор «мотивація, що надихає» зображає поведінку лідера, яка викликає натхнення, оптимістичність, ініціативність у співробітників, почуття гордості за причетність до робочого процесу.

Сучасні теорії лідерства демонструють, в першу чергу, пильну увагу до особистості лідера в умовах глобалізації, конкуренції, що зростає, боротьби за ресурси та клієнтів. Ці теорії стали теоретичною базою для формування корпоративних програм розвитку лідерства на підприємствах, які сьогодні є дієвим інструментом підвищення конкурентоспроможності організацій на ринку.

Керівники найуспішніших компаній вже переконалися, що гарантувати конкурентоспроможність бізнесу в майбутньому можна лише за умови забезпечення організації лідерами, які будуть розробляти й реалізовувати корпоративну стратегію. У процесі розвитку лідерського потенціалу організації найбільш проблемним і при цьому пріоритетним є створення сприятливих умов для потенційних лідерів. Проблема полягає в тому, що потенційні лідери знаходяться не стільки серед топ-менеджерів, скільки на рівні первинних підрозділів, тому акцент робиться на організацію такої корпоративної лідерської стратегії на підприємстві, в межах якої лідери мають можливість реалізувати власні інноваційні ідеї.

У процесі формування корпоративної лідерської стратегії на підприємстві необхідно взяти до уваги такі показники:

- кількість – скільки лідерів знадобиться протягом наступних 5–10 років, беручи до уваги стратегічні цілі організації та запланований прибуток;
- якісні показники професіоналізму (демографія, рівень освіти, досвід);
- навички й поведінку, які потрібні для впровадження бізнес-стратегії та створення бажаної корпоративної культури (навички, компетенції, база знань);
- колективна здатність лідерів до синергетичної діяль-

ності в групах, вміння вирішувати проблеми, гнучкість та адаптивність, підтримка інновацій тощо;

- культура лідерства [7].

Зважаючи на гостру необхідність розвитку лідерських якостей не лише у керівників організації, а й у підлеглих, ми запропонували соціально-психологічну модель розвитку лідерських якостей персоналу організації, структурними складовими частинами якої є:

- діагностичне забезпечення розвитку лідерського потенціалу підприємства, зокрема: дослідження рівня професійних знань та навичок у працівників, соціально-психологічне дослідження персоналу підприємства, ситуаційна діагностика лідерських якостей керівників та персоналу;

- створення на підприємстві сприятливих соціально-психологічних умов для розвитку лідерських якостей в працівників, зокрема: інформаційно-пропагандистське стимулювання лідерства та формування професійного прагнення до розвитку лідерських якостей, адміністративно-управлінське стимулювання лідерства;

- професійна підготовка працівників, зокрема: теоретична професійно-управлінська підготовка працівників, практична професійно-психологічна підготовка (тренінги розвитку лідерських якостей та формування лідерських навичок у працівників, трансформаційні тренінги, коучинг, розвиток талантів);

- корпоративна соціально-психологічна робота, зокрема: корпоративні командні тренінги, інтенсивні програми розвитку, консультативний професійний та особистісний супровід працівників (див. рис. 1).



Рис. 1. Структурні елементи соціально-психологічної моделі розвитку лідерського потенціалу організації

Джерело: авторська розробка

Сьогодні все більше бізнес-структур переймаються важливістю ведення корпоративного навчання. Згідно з матеріалами досліджень західних фахівців, у разі збільшення витрат на корпоративне навчання всього на 10% загальна ефективність роботи всієї компанії зростає на 9%. Підвищення ефективності роботи кожного співробітника і всієї компанії в цілому – це головна мета створення корпоративних університетів, внутрішніх МВА, купівлі лідерських програм розвитку персоналу тощо.

Згідно з дослідженнями Британського інституту розвитку та навчання персоналу (CIPD), який щорічно проводить масштабне дослідження «Learning and Development», у 2015 році серед методів і форматів корпоративного навчання найбільш популярними виявились: навчання в процесі роботи (48%), внутрішні програми розвитку (46%) і коучинг, що проводиться лінійними керівниками або колегами (32%). П'ятірку лідерів замикають дистанційне навчання (29%) і зовнішні конференції, майстер-класи та семінари (27%). Що стосується ефективності практик, то 1-ше та 2-ге місця віддані навчанню в роботі та коучингу, а найнижчу ефективність мають дистанційне навчання і формальні освітні курси.

У сучасних умовах ведення бізнесу перед підприємствами стоїть завдання оптимізації кадрового складу та активізації особистісної ефективності працівників, тому багато з них звертаються за допомогою до професійних консультантів, бізнес-коучів та тренінгових компаній, які розробляють індивідуальні корпоративні програми розвитку лідерства.

Особливостями корпоративних програм розвитку лідерства є:

1. Корпоративна програма розвитку лідерства зображає і враховує специфіку не лише галузі, а й конкретної компанії та її персоналу.
2. Розроблений «навчальний продукт» є унікальним індивідуально розробленим інструментом.
3. Проходження сертифікації дає працівнику змогу успішно розвиватися в межах компанії.
4. Програма органічно вписується в систему корпоративного навчання компанії.
5. Програма формує корпоративний стандарт

менеджменту, зокрема, окреслює образ лідера, необхідні йому знання, вміння і навички;

6. Практична спрямованість програми з обов'язковим відпрацюванням отриманих знань в операційній діяльності компанії. Для цього зазвичай на етапі діагностики збирається інформація про основні проблеми та стратегічні завдання компанії, на основі яких складаються бізнес-кейси.

7. Налаштування програми з урахуванням корпоративної моделі компетенцій.

Приклад програми корпоративного розвитку лідерства, розробленою під модель компетенцій, зображено на рис. 2.

Компанія, організовуючи програму корпоративного розвитку лідерства, вирішує такі завдання:

- забезпечує єдине бачення корпоративної мети та цілей серед персоналу;
- формує синергетичний взаємозв'язок серед працівників, відділів та підрозділів організації;
- підвищує інноваційний та творчий потенціал працівників;
- формує корпоративну культуру залучення та лояльності;
- підвищує ефективність діяльності персоналу та рентабельність організації.

Висновки. Отже, розкривши особливості та значення корпоративних програм розвитку лідерства в підвищенні конкурентоспроможності організації, можна зробити декілька висновків, зокрема:

1. Програми навчання й розвитку повинні бути спрямовані на реалізацію стратегічних цілей і завдань компанії для підвищення її конкурентоспроможності в довгостроковій перспективі.

2. Підхід до організації корпоративного навчання повинен відповідати лідерським / управлінським компетенціям організації.

3. Існує безліч доступних технологій і можливостей, які потрібно використовувати як на робочому місці, так і за його межами, індивідуально та в групах, що дасть організації змогу внести різноманітність в програми навчання й розвитку лідерських якостей персоналу.

4. Сучасні методи розвитку лідерства серед молодого персоналу є необхідністю для організації, особливо якщо в стратегічні цілі компанії входить намір співпрацювати з самотивованими та професійно компетентними фахівцями.



Рис. 2. Складники корпоративної програми розвитку лідерського потенціалу

Джерело: авторська розробка

Список використаних джерел:

1. Стояновская И. Управление мотивацией персонала на различных этапах развития организации : дис. ... канд. полит. наук : спец. 23.00.02 «Политические институты, процессы и технологии» / И. Стояновская ; МГУ им. М.В. Ломоносова. – М., 2014. – 171 с.
2. Гоулман Д. Эмоциональный интеллект в бизнесе / Д. Гоулман ; пер. с англ. А. Исаевой. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 512 с.
3. Кови С. Семь навыков высокоэффективных людей. Мощные инструменты развития личности / С. Кови. – М. : Альпина Паблишер, 2014 – 374 с.
4. Joiner B. Leadership Agility: Five Levels of Mastery for Anticipating and Initiating Change / B. Joiner, S. Josephs. – San Francisco : Jossey-Bass, 2006. – 336 p.
5. Адизес И. Как преодолеть кризисы менеджмента. Диагностика и решение управленческих проблем / И. Адизес ; пер. с англ. Н. Брагиной. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 320 с.
6. Крылова Т. Развитие теории лидерства в экономической науке управления / Т. Крылова // Экономический журнал. – 2015. – № 1(37). – С. 53–70.
7. Евтихов О. Социально-психологическая модель развития лидерского потенциала руководителя / О. Евтихов // Психопедагогика в правоохранительных органах. – 2012. – № 4(51). – С. 3–6.
8. Пэсмор У. Разработка стратегии лидерства. Критическая составляющая успеха : экспертный доклад / У. Пэсмор. – М. : Center for Creative Leadership, 2014. – 28 с.
9. Bass B. Transformational Leadership / B. Bass, R. Riggio. – New York : Lawrence Erlbaum Associates, 2005. – 296 p.

Снигур К. А.

Ивано-Франковский учебно-научный институт менеджмента
Тернопольского национального экономического университета

**ВНЕДРЕНИЕ КОРПОРАТИВНЫХ ЛИДЕРСКИХ ПРОГРАММ
В СИСТЕМУ ОБУЧЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА КАК ДЕЙСТВЕННОГО ИНСТРУМЕНТА
ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

Резюме

Рассмотрены современные теории лидерства, которые стали теоретическим и практическим основанием для формирования корпоративных программ развития лидерства и сейчас используются не только ведущими компаниями мира, но и успешно реализуются на предприятиях малого и среднего бизнеса. Предложено социально-психологическую модель развития лидерских качеств персонала организации. Доказана целесообразность внедрения корпоративных программ развития лидерства в систему обучения и развития персонала как действенного инструмента повышения конкурентоспособности и рентабельности организации.

Ключевые слова: персонал, лидерство, трансформационное лидерство, система мотивации труда, жизненный цикл организации, конкурентоспособность, корпоративное обучение, тренинги, коучинг.

Snihur K. A.

Ivano-Frankivsk Educational and Scientific Institute of Management
Ternopil National Economic University

**IMPLEMENTATION OF CORPORATE LEADERSHIP PROGRAMS
IN THE TRAINING AND STAFF DEVELOPMENT SYSTEM AS AN EFFECTIVE TOOL
FOR IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF ORGANIZATIONS**

Summary

Shown the modern theories of leadership those have become the theoretical and practical basis for the formation of corporate leadership development programs, which are now used not only by world leading companies but also successfully implemented at small and medium businesses. A socio-psychological model of leadership development of staff is proposed. Proved the expediency of implementation of corporate leadership development programs in training and staff development system as an effective tool to improve the competitiveness and profitability of an organization.

Keywords: staff, leadership, transformational leadership, labour motivation system, life cycle of organization, competitiveness, corporate education, training, coaching.

УДК 502.131.1:[502.21+005.52:005.33]:005.332.4:338.43:637.1/3

Сотник І. М.

Мазін Ю. О.

Супрун О. В.

Сумський державний університет

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ СТІЙКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ МОЛОКОПЕРЕРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті на основі комплексного підходу оцінено рівень стійкого розвитку молокопереробного підприємства на прикладі Філії «Сумський молочний завод» ДП «Аромат». Обґрунтовано стратегію стійкого розвитку компанії у конкурентному бізнес-середовищі, що швидко змінюється. Сформовано систему заходів, необхідних для імплементації стратегії, за допомогою розширеної матриці SWOT-аналізу та матриці формування стратегічних напрямів підвищення конкурентоспроможності фірми.

Ключові слова: стратегія, молокопереробне підприємство, стійкий економічний розвиток, конкурентоспроможність, SWOT-аналіз.

Постановка проблеми. Політична нестабільність, недосконалість виробничої та соціальної інфраструктури, недостатнє інформаційне забезпечення, високий рівень корупції, кризові умови господарювання в Україні зумовлюють зниження конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках. Особливо гостро ці проблеми постають для підприємств молочної промисловості, що виявляється у скороченні обсягів виробництва молока й молокопродуктів, погіршенні сировинної бази. Так, динаміка виробництва молока в Україні в 2014–2015 рр. була в цілому негативною: за два роки порівняно з 2013 р. обсяги виробництва скоротилися на 7,6%, а у січні – квітні 2016 р. були на 1–2% нижче показників відповідного періоду 2015 р. [1; 2]. Зазначені тенденції не відповідають ані потребам внутрішнього ринку країни, ані світовому попиту на молоко й молокопродукти, який, за прогнозами експертів, до 2050 р. зросте на 50–60% через збільшення населення Землі до 9,6 млрд осіб [3; 4]. Зважаючи на це, актуальним є розроблення та застосування нових стратегічних підходів і моделей подальшого функціонування підприємств молочної промисловості України з метою підвищення їх конкурентоспроможності, розширення внутрішнього ринку збуту та виходу на міжнародні ринки, досягнення стійкого економічного розвитку.

На сучасному етапі необхідно враховувати вплив соціального, екологічного та демографічного факторів на розвиток національної економіки, а також вимогу повноцінного забезпечення населення країни доступними за ціною й якістю молоком і молокопродуктами. Крім того, вітчизняним молокопереробним підприємствам доцільно скористатися торговельними перевагами, які дає економічна частина Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, ратифікована 16 вересня 2014 р. Верховною Радою України, щодо перспектив виходу на європейський ринок [5]. Виготовляючи якісний продукт, молокопереробна галузь країни разом із задоволенням потреб внутрішнього ринку може освоювати нові закордонні ринки, збільшувати виробництво й підвищувати свою глобальну конкурентоспроможність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останніми роками значна увага вчених приділяється проблемам, методам, моделям, критеріям і механізмам реалізації стратегій стійкого економічного розвитку підприємств різних сфер діяльності. Щодо молокопереробної галузі, цим питанням присвячені наукові праці вітчизняних

та іноземних учених, серед яких: О.Н. Андрєєва, В.Г. Андрійчук, М.І. Баранова, В.І. Бойко, В.Г. Гусаков, М.М. Ільчук, С.П. Зоря, Т.Л. Мос-тенська, А.В. Пилипук, П.Т. Саблук, Ф.І. Субоч, Г.В. Чабан та інші [6–12].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Найважчий науковий доробок охоплює як теоретико-методологічні, так і методичні аспекти стратегічного розвитку молокопереробних підприємств. Водночас прикладні питання, пов'язані з обґрунтуванням стратегій стійкого економічного розвитку суб'єктів господарювання молочної промисловості в умовах кризи та глобалізації агропромислового ринку, відкриття європейських економічних кордонів для України, загострення міжнародної конкуренції, потребують подальших досліджень.

Метою статті є наукове обґрунтування на засадах комплексного аналізу розроблення та реалізації стратегії стійкого розвитку молокопереробного підприємства Філії «Сумський молочний завод» ДП «Аромат».

Виклад основного матеріалу дослідження. Ураховуючи зниження обсягів вітчизняного виробництва молока, що спостерігається останніми роками, з одного боку, і зростання попиту на цей продукт на внутрішньому та зовнішньому ринках – з іншого, виникає необхідність визначення пріоритетів і конкретних заходів з метою підвищення ефективності функціонування та стійкого розвитку підприємств національного молокопродуктового комплексу. Стратегічне управління молочним виробництвом дає змогу забезпечити високу конкурентоспроможність молочних товаровиробників і продукції молочної промисловості, стійкий розвиток цих суб'єктів господарювання в довгостроковій перспективі, інтенсивно розвивати ринки молочної продукції.

Вибір стратегії розвитку для підприємств молочної промисловості зумовлений низкою факторів, серед яких пріоритетними є:

- конкурентна позиція підприємства – визначається часткою підприємства на ринку, ціною та якістю продукції, широтою її асортименту, прогресивністю використовуваної технології виробництва, наявністю власних досліджень і розробок, кваліфікацією менеджменту компанії, ефективністю застосування маркетингових інструментів, рівнем контролю над каналами розподілу продукції та каналами постачання сировини тощо;

- рівень конкуренції, на який орієнтуються виробники (локальний, регіональний або загальнонаціональний).

Останній, у свою чергу, головним чином визначається ресурсним потенціалом підприємства, тобто потужністю виробничої бази, наявністю достатньої кількості трудових та фінансових ресурсів.

В останні роки у вітчизняних молокопереробних підприємствах спостерігається суттєве послаблення такої важливої ділянки економічної роботи як стратегічне планування. Основною причиною є несформований єдиний національний ринок сільськогосподарської продукції, а також нестабільна ситуація на ринках, де сільськогосподарське підприємство виступає як покупець [9, с. 119].

Сьогодні в Україні функціонує близько 350 підприємств з перероблення молока, з яких 15–18 суб'єктів господарювання виготовляють до 70% цільномолочної продукції [13]. Типовим серед таких підприємств є ДП «Аромат», яке в 2003 р. увійшло до складу ДП «Мілкланд-Україна». На ринку «Мілкланд-Україна» представлене такими торговими марками: «Добряна» (Україна), «Коляда» (Україна), «Останківська» (Росія), «36 копійок» (Росія), «Ostrowia» (Польща), «Milkiland» (міжнародний бренд). З метою оцінення діяльності підприємства та формування обґрунтованої стратегії його подальшого розвитку дослідимо зовнішнє та внутрішнє середовище ДП «Аромат» за допомогою SWOT і PEST-аналізу. На підставі отриманих результатів дослідження типового представника галузі можливим є формування загальних рекомендацій

щодо стратегічного планування стійкого розвитку підприємств молокопереробного комплексу України.

У табл. 1 нами сформовано перелік основних зовнішніх і внутрішніх факторів впливу на діяльність Філії «Сумський молочний завод» ДП «Аромат».

На основі проведеного SWOT-аналізу можна стверджувати, що Філія «Сумський молочний завод» ДП «Аромат» має досить стійку позицію на ринку молочних продуктів та формує позитивний імідж у споживачів за допомогою сильних сторін підприємства, зокрема, використання екологічно чистої сировинної бази, широкого асортименту продукції, особливо асортименту сирів, які експортуються до інших країн. Уся продукція ТМ «Добряна» славиться бездоганною якістю, відповідає міжнародним стандартам управління якістю та безпекою продукції ISO і HACCP, що підтверджується перемогами на національних та регіональних конкурсах.

Проте висока собівартість сировини, недостатня забезпеченість виробництва прогресивними технологіями, відсутність повноцінного управління сировинним потоком є слабкими сторонами підприємства. Труднощі, зумовлені недостатнім контролем над рухом продукту від виробника до споживача та висока собівартість сировини можуть спричинити послаблення конкурентних позицій компанії порівняно з іншими молокопереробними підприємствами.

Таблиця 1

Матриця SWOT-аналізу для Філії «Сумський молочний завод» ДП «Аромат»

<i>Сильні сторони (S)</i>	<i>Слабкі сторони (W)</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Використання екологічно чистої сировини – незбираного молока. 2. Широкий асортимент продукції. 3. Висока якість продукції. 4. Виробництво безпечної для здоров'я продукції. 5. Експорт частини продукції до інших країн: Польщі, Білорусі, Казахстану, Молдови. 6. Популярність торгової марки 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Слабка рекламна підтримка. 2. Недостатня забезпеченість виробництва прогресивними технологіями. 3. Слабкий контроль руху продукту від виробника до споживача. 4. Відсутність повноцінного управління сировинним потоком. 5. Висока собівартість сировини. 6. Низький рівень інформування споживачів і бізнес-партнерів щодо діяльності підприємства, відсутність офіційного сайту
<i>Можливості (O)</i>	<i>Загрози (T)</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Розширення географії експорту. 2. Розширення товарного асортименту експорту. 3. Впровадження інновацій у виробничу та управлінську діяльність. 4. Підвищення якості інформаційного забезпечення споживачів і бізнес-партнерів. 5. Збільшення частки підприємства на ринку молочної продукції України 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Нестабільність ринкового середовища. 2. Посилення позицій конкурентів. 4. Зміна законодавства щодо підприємств молочної галузі (зокрема, податкового). 5. Спалах епідемій серед худоби. 6. Зменшення кількості поголів'я корів. 7. Підвищення цін на молочну сировину. 8. Зростання митних бар'єрів для експорту продукції підприємства

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 2

PEST-аналіз для Філії «Сумський молочний завод» ДП «Аромат»

<p>Політика (P):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Проведення політичних реформ. 2. Зміни законодавства щодо молокопереробної галузі. 3. Зміна політичних партій. 4. Загроза терористичних актів. 5. Державне регулювання конкуренції у молокопереробній галузі. 6. Сучасні світові тенденції розвитку молочної галузі 	<p>Економіка (E):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Економічна ситуація в Україні. 2. Підвищення рівня інфляції. 3. Динаміка курсу національної валюти. 4. Зміна податкової політики. 5. Зміна рівнів доходів населення. 6. Зміни у витратах підприємств через зміни комунальних тарифів, зокрема зміну витрат на водопостачання, транспортування та упакування молочної продукції тощо
<p>Соціум (S):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Зміни у базових суспільних цінностях. 2. Зміна стилю життя. 3. Стан довкілля в країні. 4. Здоровий спосіб життя. 5. Демографічні зміни (у тому числі структури населення, темпів його зростання) 	<p>Технологія (T):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Поява нових технологій. 2. Зміни у рівні механізації виробництва. 3. Швидкість зміни й адаптації нових технологій у виробництві. 4. Виробництво нових молочних продуктів на базі інновацій

Джерело: розроблено авторами

На діяльність будь-якої фірми також впливають фактори зовнішнього середовища, які доцільно аналізувати за допомогою такого інструменту стратегічного аналізу, як PEST-аналіз. Його результати для Філії «Сумський молочний завод» ДП «Аромат» зображені в табл. 2.

Результатом PEST-аналізу є вибір основних факторів зовнішнього макросередовища, які формують можливості й загрози для компанії у прогнозованому періоді. Аналізуючи табл. 2, можна зробити висновок, що:

– зміна законодавства дає підприємству можливість скористатися сприятливими можливостями для завоювання ніш на ринку, розширення сфери діяльності;

– зміна політичних партій позитивно впливає. Цей фактор є можливістю зміцнити позиції компанії на ринку;

– загроза терактів становить серйозну проблему для компанії, оскільки при цьому компанія зазнає великих втрат і постраждає економіка країни в цілому;

– економічна нестабільність у країні є загрозою для компанії;

– розвиток та вдосконалення технологій на підприємстві забезпечить зростання ефективності виробництва;

– зміни в базових цінностях та посилення тенденцій до здорового способу життя позитивно вплинуть на розвиток ринку молочної продукції, оскільки вона є корисним джерелом енергії для нормальної життєдіяльності людей;

– демографічні зміни, зокрема зростання чисельності населення, є гарною можливістю для залучення більшої кількості споживачів до продукції підприємства та збільшення частки його прибутку;

– стан довкілля в країні може стати загрозою для виробництва молочної продукції. Рівень екологічної безпеки в державі залишається незадо-

вільним. На це впливає насиченість території промисловими та іншими екологічно небезпечними об'єктами, низький рівень амортизації основних фондів, що для більшості з них наближається до критичних значень, у зв'язку із чим зростає ризик виникнення аварій і катастроф техногенного походження.

Визначивши основні позиції Філії «Сумський молочний завод» ДП «Аромат» у макро- і мікросередовищі, доцільно оцінити досягнутий рівень стійкості розвитку підприємства, який є основою для визначення впливу внутрішніх чинників розвитку компанії на її становище в зовнішньому середовищі (тобто її конкурентоспроможність), а також прийняття рішень для своєчасного вдосконалення механізму управління підприємством.

Для ухвалення ефективних управлінських рішень щодо формування і впровадження стратегії стійкого розвитку компанії важливе значення мають показники відповідності діяльності підприємства системі індикаторів, що якісно та кількісно характеризують процес переходу суб'єкта господарювання до стійкого економічного розвитку [14]. Для розрахунку таких параметрів, на нашу думку, доцільно використати методику Н. Хомяченкової [15], в основі якої лежить комплекс збалансованих показників, заснований на чотирьох компонентах: акціонерів (власників), споживачів (клієнтів), бізнес-процесів, працівників. Кожен із компонентів охоплює кілька показників, що зображають найбільш значущі аспекти стійкого розвитку підприємства: економічні, соціальні, екологічні, ризикові. Оскільки всі показники мають різну розмірність, доцільно привести їх до порівнянного виду за допомогою єдиної безрозмірної шкали, в якості якої пропонується інтервал (0,1). Потім за кожною складовою частиною комплексу обчислюються параметри, що зображають окремі аспекти стійкого розвитку підприємства. Інтегральний показник стійкості розвитку ком-

Таблиця 3

Аналіз складників економічної стійкості Філії «Сумський молочний завод» ДП «Аромат» за 2012–2014 рр.

Показник*	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Нормативне значення*	Абсолютне відхилення (+,-)	
					2013–2012 рр.	2014–2013 рр.
Фінансова стійкість						
Коефіцієнт поточної ліквідності, $K_{н.л}$	1,298	1,303	1,429	≥ 1	0,005	0,126
Коефіцієнт фінансової залежності, $K_{ф.з}$	3,143	2,539	2,332	$> 0,5$	-0,604	-0,207
Коефіцієнт покриття відсотків, $K_{н.п}$	1,319	1,331	1,468	≥ 5	0,012	0,137
Коефіцієнт автономії, $K_{авт}$	0,318	0,394	0,429	$> 0,5$	0,076	0,035
Коефіцієнт фінансового важеля, $K_{ф.в}$	2,143	1,539	1,331	У межах 1 : 20	-0,604	-0,208
Виробнича стійкість						
Коефіцієнт маневрування, K_m	0,694	0,509	0,636	0,4–0,6	-0,185	0,127
Коефіцієнт постійного активу, $K_{п.а}$	0,305	0,491	0,364	$< 0,5$	0,186	-0,127
Мультиплікатор власного капіталу, $K_{м.в.к}$	2,827	2,048	1,955	> 1	-0,779	-0,093
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами, $K_{з.в.к}$	0,246	0,249	0,326	$> 0,1$	0,003	0,077
Коефіцієнт виробничої стійкості, $K_{в.с}$	0,318	0,394	0,429	–	0,076	0,035
Фондовіддача, $K_{ф}$	3,638	2,536	4,304	збільшення	-1,102	1,768
Рентабельність виробництва, P_v	1,003	0,997	1,003	збільшення	-0,006	0,006
Техніко-технологічна стійкість						
Коефіцієнт придатності основних фондів, $K_{п.о.ф}$	0,824	0,824	0,824	$\geq 0,5$	0	0
Коефіцієнт оновлення основних фондів, $K_{о.о.ф}$	0,029	0,018	0,011	збільшення	-0,011	-0,007
Коефіцієнт приросту основних фондів, $K_{пр}$	0,521	0,445	0,492	збільшення	-0,076	0,047

* Розрахунок показників та їх нормативних значень здійснювався за методикою, викладеною у [15].

панії може бути розрахований як середнє геометричне з визначених часткових показників [15].

Здебільшого під час розрахунку зазначеної системи показників та їх інтегральної оцінки виникають труднощі, пов'язані з недостатністю інформації, тому доцільно обирати найбільш важливі показники для аналізу різних аспектів стійкості компанії. У межах даного дослідження розглянемо як базові економічні та соціальні аспекти стійкого розвитку підприємства.

Щодо економічної стійкості суб'єкта господарювання відповідні показники можуть бути згруповані за трьома основними напрямками, що є найбільш актуальними для досліджуваної компанії: фінансова, виробнича та техніко-технологічна стійкість. У табл. 3 за цими напрямками нами розраховані часткові показники економічної стійкості для Філії «Сумський молочний завод» ДП «Аромат» за 2012–2014 рр.

Аналіз показників економічної стійкості компанії свідчить, що майже всі вони відповідають встановленим нормативам. Динаміка інтегральних показників за напрямками оцінки економічної стійкості Філії «Сумський молочний завод» ДП «Аромат» за період 2012–2014 рр., отриманих нами на основі використання підходу, викладеного у [15], наведена на рис. 1.

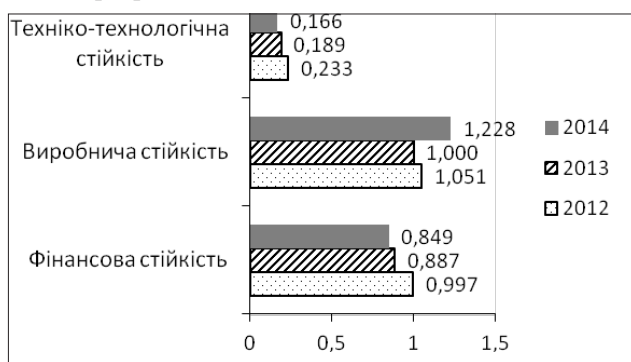


Рис. 1. Динаміка узагальнених показників за напрямками оцінки економічної стійкості Філії «Сумський молочний завод» ДП «Аромат»

Джерело: розраховано авторами

Аналізуючи показники групи фінансової стійкості підприємства, можна зробити висновок про наявність у Філії «Сумський молочний завод» ДП «Аромат» значного запасу фінансової міцності. Це підтверджується зростанням коефіцієнту поточної ліквідності, зниженням фінансової залежності, достатньо високим рівнем забезпеченості компанії власним обіговим капіталом тощо. Водночас щодо збільшення економічної стійкості в цілому перед підприємством постає завдання підвищення технічного рівня виробництва внаслідок оновлення основних засобів, зростання ефективності використання обігових коштів, особливо «вільних» коштів.

Наступним кроком у визначенні рівня стійкого розвитку компанії є оцінення соціальної стійкості підприємства, яка може бути також розрахована відповідно до підходу, викладеному в роботі [15]. У табл. 4 нами представлені часткові коефіцієнти соціальної стійкості для Філії «Сумський молочний завод» ДП «Аромат», розраховані на основі зазначеного підходу.

З табл. 4 видно, що підприємство має прийнятний рівень соціальної стійкості: плинність кадрів є невисокою, але в 2014 р. вона зменшилась порівняно з 2012 р.; середня заробітна плата в компанії має задовільні значення порівняно з середньою заробітною платою промисловості.

На основі отриманих результатів оцінення складників соціальної та економічної стійкості компанії нами було розраховано узагальнені показники стійкого розвитку Філії «Сумський молочний завод» ДП «Аромат» в цілому та за соціальною й економічною компонентами, динаміка яких у 2012–2014 рр. зображена на рис. 2.

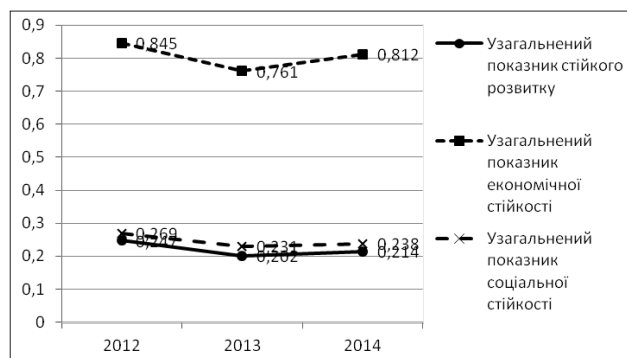


Рис. 2. Динаміка узагальнених показників стійкого розвитку Філії «Сумський молочний завод» ДП «Аромат»

Джерело: розраховано авторами

Таким чином, у досліджуваному періоді як економічна, так і соціальна стійкість мали тенденції до коливання протягом років. Станом на 2014 р. порівняно з 2012-м економічна стійкість знизилася на 3,9%, соціальна стійкість – на 11,5%, що привело до зниження інтегрального показника стійкості розвитку підприємства на 13,4% за цей період. Ситуація, що склалася, потребує запровадження певних стабілізаційних заходів у суб'єкта господарювання з метою запобігання подальшому зниженню рівня стійкості та створення передумов для його зростання.

Проведений детальний аналіз економічної та соціальної складників стійкості компанії сформували основу для подальшої розробки рекомендацій щодо стратегії підвищення рівня стійкого розвитку Філії «Сумський молочний завод» ДП «Аромат». З метою вироблення рекомендацій нами була створена розширена матриця SWOT-аналізу

Таблиця 4

Аналіз складників соціальної стійкості Філії «Сумський молочний завод» ДП «Аромат» за 2012–2014 рр.

Показник	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Нормативне значення*
Коефіцієнт стабільності кадрів, K_c	0,374	0,353	0,344	збільшення
Коефіцієнт плинності кадрів $K_{п.к}$	0,410	0,382	0,395	зменшення
Відношення середньої заробітної плати на підприємстві до середньої зарплати промисловості, $K_{с.зп}$	0,910	0,855	0,861	–

* Розрахунок показників та їх нормативних значень здійснювався за методикою, викладеною у [15]

фірми з утворенням чотирьох полів: «СiМ» (сила і можливості), «СiЗ» (сила і загрози), «СЛiМ» (слабкість і можливості), «СЛiЗ» (слабкість і загрози) (див. табл. 5).

Оскільки стратегічні напрями підвищення конкурентоспроможності досліджуваного підприємства повинні відповідати встановленим цілям Філії «Сумський молочний завод» ДП «Аромат», які, у свою чергу, залежать від позиції компанії на ринку, напряму й темпу зміни конкурентних переваг, зважаючи на дані табл. 5, сформуємо матрицю стратегічних напрямів підвищення конкурентоспроможності Філії «Сумський молочний завод» ДП «Аромат» (див. табл. 6).

Аналізуючи табл. 6, зазначимо, що існує 16 можливих варіантів встановлення стратегічних цілей та формування стратегічних напрямів підвищення конкурентоспроможності компанії. При цьому основними з них для підприємства є:

- підвищення ефективності реалізації наявних конкурентних переваг (компанії, які швидко збільшують конкурентні переваги);
- диверсифікація виробництва, каналів збуту готової продукції та сировини (підприємства, які повільно збільшують конкурентні переваги);
- збільшення темпу й кількості конкурентних переваг (суб'єкти господарювання, які повільно втрачають конкурентні переваги);

– техніко-технологічна модернізація виробництва (підприємства, які швидко втрачають конкурентні переваги).

Аналіз інтенсивності дії факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на розвиток Філії «Сумський молочний завод» ДП «Аромат» свідчить, що підприємство є досить конкурентоспроможним, проте ефективність його виробництва залежить від ціни реалізації сирого молока й молочних продуктів, а також потреб й уподобань споживачів. Отже, відповідно до тенденцій розвитку молочного ринку, позиції компанії та її цілей сформувані нами стратегічні напрями підвищення подальшої конкурентоспроможності забезпечать стабільний розвиток молокопереробного підприємства на вітчизняному та міжнародному рівнях.

Висновки. На основі проведеного дослідження було встановлено, що Філія «Сумський молочний завод» ДП «Аромат» у своїй діяльності дотримується стратегії диференціації, заснованої на наданні широкого асортименту продукції за доступними цінами. Проте в контексті швидких економічних змін ця стратегія потребує певних коригувань для підвищення рівня стійкого розвитку підприємства.

За результатами проведеного дослідження можна запропонувати такі основні заходи для компанії:

1. У межах стабілізації техніко-технологічної стійкості на Філії «Сумський молочний завод»

Таблиця 5

Розширена матриця SWOT-аналізу для Філії «Сумський молочний завод» ДП «Аромат» на основі матриці SWOT-аналізу підприємства

СiМ (сила та можливості)	СiЗ (сила та загрози)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Використання екологічно чистої та безпечної для здоров'я продукції дасть змогу розширити географію експорту та зайняти перші позиції в конкурентній боротьбі. 2. Популярність та широкий асортимент продукції будуть сприяти виходу на нові ринки. 3. Вдосконалення інформаційного забезпечення споживачів та бізнес-партнерів дасть змогу розширити коло споживачів 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Посилення конкуренції приведе до додаткових фінансових витрат компанії. 2. Конкуренція, державна політика, економічні зміни впливатимуть на стратегію підприємства. 3. Популярність продукції захистить від товарів-субститутів і зміцнить конкурентні переваги. 4. Використання екологічно чистої сировини та розширення асортименту продукції вплинуть на підвищення цін на молочну сировину
СлiМ (слабкість і можливості)	СлiЗ (слабкість і загрози)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Розширення асортименту продукції приведе до збільшення обігових коштів і витрат. 2. Контроль руху продуктів від виробника до споживача дасть змогу збільшити частку компанії на молочному ринку в Україні. 3. Зниження собівартості при незмінному рівні цін на продукцію та збільшення завантаження виробничих потужностей дозволять збільшити прибутки підприємства 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Поява нових конкурентів, високі витрати погіршать конкурентну позицію компанії. 2. Негативні зміни рівня життя населення зменшать попит на продукцію. 4. Несприятлива державна політика, високі ставки податків можуть привести до негативних наслідків для діяльності суб'єкта господарювання. 5. Спалах епідемії серед худоби змусить підприємство застосовувати синтетичну сировину

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 6

Матриця формування стратегічних напрямів підвищення конкурентоспроможності Філії «Сумський молочний завод» ДП «Аромат»

Темп зміни конкурентних переваг	Стратегічні цілі:	Конкурентна позиція підприємства на ринку				Стратегічні напрями			
		лідер (А)		слабка (В)			аутсайдер (Г)		
Високий темп підвищення конкурентних переваг (1)	Утримання позиції лідера	Формування ефективної системи збуту	A1	B1	Формування конкурентних переваг	Підвищення прибутковості виробництва	G1	Підвищення ефективності реалізації конкурентних переваг	
Низький темп підвищення конкурентних переваг (2)			A2	B2			B2	G2	Диверсифікація виробництва й каналів збуту
Низький темп зниження конкурентних переваг (3)			A3	B3			B3	G3	Підвищення темпу зростання конкурентних переваг
Високий темп зниження конкурентних переваг (4)			A4	B4			B4	G4	техніко-технологічна модернізація виробництва

Джерело: розроблено авторами

ДП «Аромат» доцільно запровадити заходи щодо оновлення виробництва на базі прогресивних технологій, замінити зношені основні виробничі фонди новими, автоматизувати управління обладнанням з підвищенням кваліфікації основних робітників та розвитку їх творчої активності.

2. Необхідно впровадити технології, що заощаджують ресурси на підприємстві, які забезпечать високий економічний ефект, підвищать рівень безпеки та допоможуть знизити рівень забруднення навколишнього середовища.

3. Доцільно імплементувати заходи, спрямовані на підвищення якості сировини, що надходить від фермерських господарств і населення. У цьому контексті рекомендується посилити екологічний контроль на всіх стадіях: матеріально-технічного постачання, виробництва молочопродуктів та їх збуту. Це дасть можливість позиціювати продукцію компанії як екологічно чисту та без-

печну, корисну для здоров'я, формуючи необхідні й достатні передумови для залучення широкого кола нових споживачів не лише на внутрішньому, а й на міжнародному ринку, та згодом отримати підтвердження відповідності продукції підприємства найвищим міжнародним стандартам якості.

4. Для забезпечення виходу суб'єкта господарювання на нові ринки важливим є покращення інформаційної, рекламної діяльності підприємства шляхом створення власного сайту, реклами продукції в Інтернеті, активізації участі у виставкових заходах національного й міжнародного рівнів.

Практична реалізація зазначених пропозицій дасть змогу досягти компанії, як й іншим молокопереробним підприємствам України, високого рівня конкурентоспроможності, забезпечити стійкий розвиток у довгостроковій перспективі та інтенсивно розвивати ринки молочної продукції.

Список літератури:

1. Тваринництво у 2010–2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
2. Виробництво основних видів продукції тваринництва у 2016 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
3. Мировой спрос на молоко к 2050 г. вырастет до 1077 млрд кг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukragroconsult.com/news/mirovoi-spros-na-moloko-k-2050-g-vyrastet-do-1077-mlrd-kg>.
4. Населення Землі збільшиться до 9,6 млрд до 2050 року – прогноз ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://geotour.pp.ua/index.php?newsid=340>.
5. Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейською спільнотою з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони : Закон України від 16 вересня 2014 р. № 1678-18 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1678-18>.
6. Андреева О. Обоснование направлений повышения эффективности молокоперерабатывающих предприятий / О. Андреева // Вестник Томского государственного университета. Серия «Экономика». – 2014. – № 4(28). – С. 46–51.
7. Андрійчук В. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз : [монографія] / В. Андрійчук. – 2-ге вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2010. – 292 с.
8. Саблук П. Економіка виробництва молока і молочної продукції в Україні : [монографія] / П. Саблук, В. Бойко, Т. Мостенська ; за ред. П. Саблука, В. Бойка. – К. : ННЦ ІАЕ, 2009. – 340 с.
9. Зоря С. Розробка стратегії розвитку галузі молочного скотарства у сільськогосподарських підприємствах / С. Зоря // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Економічні науки. – Полтава : ПДАА. – 2011. – Вип. 2. – Т. 1. – С. 118–127.
10. Ільчук М. Економічні напрямки ефективного функціонування молокопродуктового підкомплексу України : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.07.02 / М. Ільчук ; Нац. наук. центр «Ін-т аграр. Економіки». – К., 2004. – 37 с.
11. Стратегия конкурентоспособности предприятий молокоперерабатывающей отрасли Беларуси: теория, методология, практика / [А. Пилипук, Ф. Субоч, М. Баранова и др.] ; под ред. В. Гусакова. – Минск : Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2011. – 210 с.
12. Чабан Г. Молочна промисловість: стан, проблеми і перспективи / Г. Чабан // Економіка АПК. – 2003. – № 5. – С. 51–56.
13. Фоміна А. Розвиток молочної промисловості в Україні / А.С. Фоміна // Проблемы материальной культуры. Серия «Экономические науки». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.nbuv.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/65060/23-Fomina.pdf?sequence=1>.
14. Квятковська Л. Реалізація принципів концепції сталого розвитку в діяльності підприємства / Л. Квятковська // Вісник соціально-економічних досліджень : збірник наукових праць / за ред. М. Зверяков ; Одеський нац. екон. ун-т. – Одеса, 2013. – Вип. 1(48). – С. 85–89.
15. Хомяченкова Н. Современные аспекты мониторинга устойчивого развития промышленного предприятия: методика и практика / Н. Хомяченкова // Экономические исследования : Интернет-журнал. – 2010. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://erce.ru>.

Сотник І. Н.

Мазин Ю. А.

Супрун О. В.

Сумський державний університет

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МОЛОКОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье на основе комплексного подхода оценен уровень устойчивого развития молокоперерабатывающего предприятия на примере Филиала «Сумский молочный завод» ДП «Аромат». Разработана стратегия устойчивого развития компании в быстро меняющейся конкурентной бизнес-среде. Сформирована система мероприятий, необходимых для имплементации стратегии, с помощью расширенной матрицы SWOT-анализа и матрицы формирования стратегических направлений повышения конкурентоспособности фирмы.

Ключевые слова: стратегия, молокоперерабатывающее предприятие, устойчивое экономическое развитие, конкурентоспособность, SWOT-анализ.

Sotnyk I. M.
Mazin Y. O.
Suprun O. V.
Sumy State University

FORMING A STRATEGY OF SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT FOR MILK PROCESSING PLANT

Summary

In article on the base of an integrated approach there is estimated the level of sustainable development of milk processing plant on the example of Branch "Sumy Dairy Plant" of Subsidiary Company "Aromat". On this basis, there is substantiated the strategy of company's sustainable development in rapidly changing competitive business environment. The system measures needed for the implementation of the strategy are proposed with regard to the SWOT-analysis matrix and matrix of formation of strategic directions for improving the company's competitiveness.

Keywords: strategy, milk processing plant, sustainable economic development, competitiveness, SWOT-analysis.

УДК 368.5:368.025.6

Тарельник Н. В.

Сумський національний аграрний університет

МЕТОДИКИ ОЦІНКИ АГРАРНИХ РИЗИКІВ У СТРАХОВИХ КОМПАНІЯХ ЗГІДНО З МІЖНАРОДНИМ СТАНДАРТОМ ISO 31010

Статтю присвячено дослідженню методик оцінки аграрних ризиків у страхових компаніях. Розглянуто зарубіжний досвід оцінки ризиків. Проаналізовано типи методик оцінки ризиків. Встановлено параметри вибору методик оцінки ризику. Розроблено метод оцінки екологічного ризику на основі міжнародного стандарту ISO IEC/FDIS 31010.

Ключові слова: аграрний ризик, оцінка ризику, страхова компанія, аграрна сфера, ризик-менеджмент.

Постановка проблеми. У сучасних умовах страхування перетворилося на універсальний спосіб відшкодування збитку практично в усіх галузях людської діяльності. Стосується це й сільського господарства, де страхування ризиків є засобом мінімізації витрат у результаті впливу природних чинників, скорочення можливих збитків та забезпечення фінансової стійкості сільськогосподарських виробників.

Серед великої кількості сільськогосподарських культур страхування кожної вимагає особливого розуміння специфіки її вирощування, що потребує від андерайтера достатньо глибоких знань в агрономії і розуміння специфіки страхування аграрних ризиків [1]. Отже, із позиції страхової компанії для вибору рівня захисту від утрат у сільськогосподарському секторі необхідно чітко розуміння природи, специфіки, характеру, обсягу і частоти збитків, з якими вони стикаються з боку страхового процесу в агрострахуванні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Належне місце в дослідженні проблем страхування ризиків в аграрній сфері займають роботи М. Александрова, І. Балабанова, В. Базилевича, В. Борисової, Н. Внукової, В. Кисельової, М. Климової та ін. Науковими та практичними проблемами методів оцінки ризиків у страхових компаніях присвячено наукові праці таких учених, як Н. Атапіна, І. Гринюк, М. Сороківська, Т. Ярая та ін.

Т.Ю. Ярая підкреслює, що до методів зниження ризиків аграрного сектора на макrorівні належать: страхування, головною метою якого є компенсація виробникам майнових збитків урожаю, що виникли через вплив природно-кліматичних

ризиків, а також поліпшення фінансового становища аграріїв і забезпечення кращого доступу до кредитних ресурсів; лімітування – встановлення ліміту, тобто граничних сум витрат, продажу, кредиту і т. ін.; хеджування, яке дає змогу уникнути цінового й інфляційного ризиків під час здійснення підприємством угод на товарних чи фондових біржах. Основними методами зниження ризиків аграрного сектора на мікрорівні є: збільшення рівня капіталізації, зменшення погодних ризиків, диверсифікація і спеціалізація [1].

Н.В. Атапіна [2, с. 235–243] вважає, що найважливішим елементом ризик-менеджменту є оцінка ризиків. Порівняльний аналіз методів, які використовують для оцінки ризиків, дає змогу виділити два підходи: якісний і кількісний. До методів якісної оцінки належать експертні методи. В економічній літературі розглядаються різні методи кількісної оцінки ризиків. Найбільш часто зустрічаються статистичні методи, метод аналогій, логіко-імовірнісні методи, група аналітичних методів. Завдяки простоті математичних розрахунків найбільш поширеними є статистичні методи. Особливий інтерес останнім часом проявляється до аналітичних методів оцінки ризиків, а саме до тих, що враховують розподіл імовірностей. Дані методи застосовуються, як правило, для оцінки інвестиційних ризиків.

Я. Шинкаренко зазначає, що найближчим часом можна прогнозувати перехід до нового рівня надання послуг оглядів та врегулювання ризикових подій в агросекторі. Доступність фінансування в сільському господарстві безпосередньо пов'язана з якістю та ефективністю оцінки ризиків на полях. Банки активно цікавляться аграрним сектором і

Sotnyk I. M.
Mazin Y. O.
Suprun O. V.
Sumy State University

FORMING A STRATEGY OF SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT FOR MILK PROCESSING PLANT

Summary

In article on the base of an integrated approach there is estimated the level of sustainable development of milk processing plant on the example of Branch "Sumy Dairy Plant" of Subsidiary Company "Aromat". On this basis, there is substantiated the strategy of company's sustainable development in rapidly changing competitive business environment. The system measures needed for the implementation of the strategy are proposed with regard to the SWOT-analysis matrix and matrix of formation of strategic directions for improving the company's competitiveness.

Keywords: strategy, milk processing plant, sustainable economic development, competitiveness, SWOT-analysis.

УДК 368.5:368.025.6

Тарельник Н. В.
Сумський національний аграрний університет

МЕТОДИКИ ОЦІНКИ АГРАРНИХ РИЗИКІВ У СТРАХОВИХ КОМПАНІЯХ ЗГІДНО З МІЖНАРОДНИМ СТАНДАРТОМ ISO 31010

Статтю присвячено дослідженню методик оцінки аграрних ризиків у страхових компаніях. Розглянуто зарубіжний досвід оцінки ризиків. Проаналізовано типи методик оцінки ризиків. Встановлено параметри вибору методик оцінки ризику. Розроблено метод оцінки екологічного ризику на основі міжнародного стандарту ISO IEC/FDIS 31010.

Ключові слова: аграрний ризик, оцінка ризику, страхова компанія, аграрна сфера, ризик-менеджмент.

Постановка проблеми. У сучасних умовах страхування перетворилося на універсальний спосіб відшкодування збитку практично в усіх галузях людської діяльності. Стосується це й сільського господарства, де страхування ризиків є засобом мінімізації витрат у результаті впливу природних чинників, скорочення можливих збитків та забезпечення фінансової стійкості сільськогосподарських виробників.

Серед великої кількості сільськогосподарських культур страхування кожної вимагає особливого розуміння специфіки її вирощування, що потребує від андерайтера достатньо глибоких знань в агрономії і розуміння специфіки страхування аграрних ризиків [1]. Отже, із позиції страхової компанії для вибору рівня захисту від утрат у сільськогосподарському секторі необхідно чітко розуміння природи, специфіки, характеру, обсягу і частоти збитків, з якими вони стикаються з боку страхового процесу в агрострахуванні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Належне місце в дослідженні проблем страхування ризиків в аграрній сфері займають роботи М. Александрова, І. Балабанова, В. Базилевича, В. Борисової, Н. Внукової, В. Кисельової, М. Климової та ін. Науковими та практичними проблемами методів оцінки ризиків у страхових компаніях присвячено наукові праці таких учених, як Н. Атапіна, І. Гринюк, М. Сороківська, Т. Ярая та ін.

Т.Ю. Ярая підкреслює, що до методів зниження ризиків аграрного сектора на макrorівні належать: страхування, головною метою якого є компенсація виробникам майнових збитків урожаю, що виникли через вплив природно-кліматичних

ризиків, а також поліпшення фінансового становища аграріїв і забезпечення кращого доступу до кредитних ресурсів; лімітування – встановлення ліміту, тобто граничних сум витрат, продажу, кредиту і т. ін.; хеджування, яке дає змогу уникнути цінового й інфляційного ризиків під час здійснення підприємством угод на товарних чи фондових біржах. Основними методами зниження ризиків аграрного сектора на мікрорівні є: збільшення рівня капіталізації, зменшення погодних ризиків, диверсифікація і спеціалізація [1].

Н.В. Атапіна [2, с. 235–243] вважає, що найважливішим елементом ризик-менеджменту є оцінка ризиків. Порівняльний аналіз методів, які використовують для оцінки ризиків, дає змогу виділити два підходи: якісний і кількісний. До методів якісної оцінки належать експертні методи. В економічній літературі розглядаються різні методи кількісної оцінки ризиків. Найбільш часто зустрічаються статистичні методи, метод аналогій, логіко-імовірнісні методи, група аналітичних методів. Завдяки простоті математичних розрахунків найбільш поширеними є статистичні методи. Особливий інтерес останнім часом проявляється до аналітичних методів оцінки ризиків, а саме до тих, що враховують розподіл імовірностей. Дані методи застосовуються, як правило, для оцінки інвестиційних ризиків.

Я. Шинкаренко зазначає, що найближчим часом можна прогнозувати перехід до нового рівня надання послуг оглядів та врегулювання ризикових подій в агросекторі. Доступність фінансування в сільському господарстві безпосередньо пов'язана з якістю та ефективністю оцінки ризиків на полях. Банки активно цікавляться аграрним сектором і

готові надавати різні фінансові інструменти сільгоспвиробникам для розвитку бізнесу. Зміни в підходах до оцінки ризиків підтримають уже розпочату тенденцію відмови фінансових інструментів від «формального» страхування з переходом до «реальних» страхових тарифів. Ці зміни дадуть змогу розглядати посіви сільськогосподарських культур і врожай як основу заставного кредитування в цілях фінансування і кредитування. Раніше банки як заставу використовували переважно грошові депозити, нерухомість, техніку, що мають обмежений потенціал. Страхування посівів та врожаю розширює можливості фінансування і суттєво збільшує участь банківського сектора в сільському господарстві [3, с. 19].

Отже, аграрні ризики мають свою специфіку, тому їх оцінка потребує застосування різноманітних методів, вибір яких є актуальною проблемою розвитку сучасного ринку агрострахування, вирішення якої дасть змогу покращити оцінку аграрних ризиків в цілому.

Мета статті полягає у дослідженні методів оцінки ризиків в аграрній сфері із застосуванням міжнародного стандарту ISO IEC/FDIS 31010 [4], що дасть змогу підвищити ефективність аграрного сектору в цілому, забезпечити фінансову стійкість та конкурентоздатність страхових компаній.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ризик-менеджмент включає застосування логічних і систематичних методів, які стосуються: обміну інформацією та консультування протягом даного процесу; встановлення контексту ідентифікації, аналізу, оцінювання, обробки ризику, пов'язаного з будь-якою діяльністю, процесом, функцією або продуктом; моніторингу та аналізу ризиків; звіту про результати та ведення записів про них належним чином.

Оцінка рівня ризику є одним із найважливіших етапів ризик-менеджменту оскільки для управління ризиком його необхідно насамперед проаналізувати й оцінити. В економічній літературі існує безліч визначень цього поняття, проте

в загальному розумінні під оцінкою ризику розуміють систематичний процес виявлення факторів і видів ризику, їх кількісну оцінку, тобто методологія аналізу ризиків поєднує взаємодоповнюючі кількісний і якісний підходи [5].

Для оцінки ризику в страховій практиці застосовують різні методи, які узагальнені в блок-схемі на рис. 1.

Застосування тих чи інших методів за критерієм доцільності варіюється відносно конкретних видів чи груп ризиків. Розглянуті методи досить часто переплітаються, а в багатьох із них використовуються подібні прийоми та інструменти. Кількісний аналіз ризиків може здійснюватися з використанням кількох методів послідовно чи одночасно. Низку методів (метод аналізу чутливості, метод аналізу сценаріїв, метод імітаційного моделювання, метод побудови дерева рішень) можуть використати страхові компанії в разі розробки чи впровадження нових послуг, відкриття нових підрозділів. Основою вибору методів управління ними є критерії оцінки рівня допустимості фінансових ризиків [7, с. 344].

Проте аграрні ризики в силу своєї специфіки потребують спеціальних методів оцінки. Під час визначення збитків, які спричинені аграрними ризиками, фахівці страхових компаній проводять такі дії:

- визначають фактичну площу застрахованих посівів та її відповідність із додатком до договору страхування;
- перевіряють придатність площ для вирощування сільськогосподарських культур (установлення попередніх культур);
- визначають відповідність реальної або прогнозованої врожайності тій, яка була вказана в договорі страхування;
- оцінюють місцевість (агрокліматичну зону, рельєф, прилеглі до полів лісосмуги, наявність близьких річок);
- проводять аналіз посівного матеріалу (наявність сертифіката відповідності з державної облас-

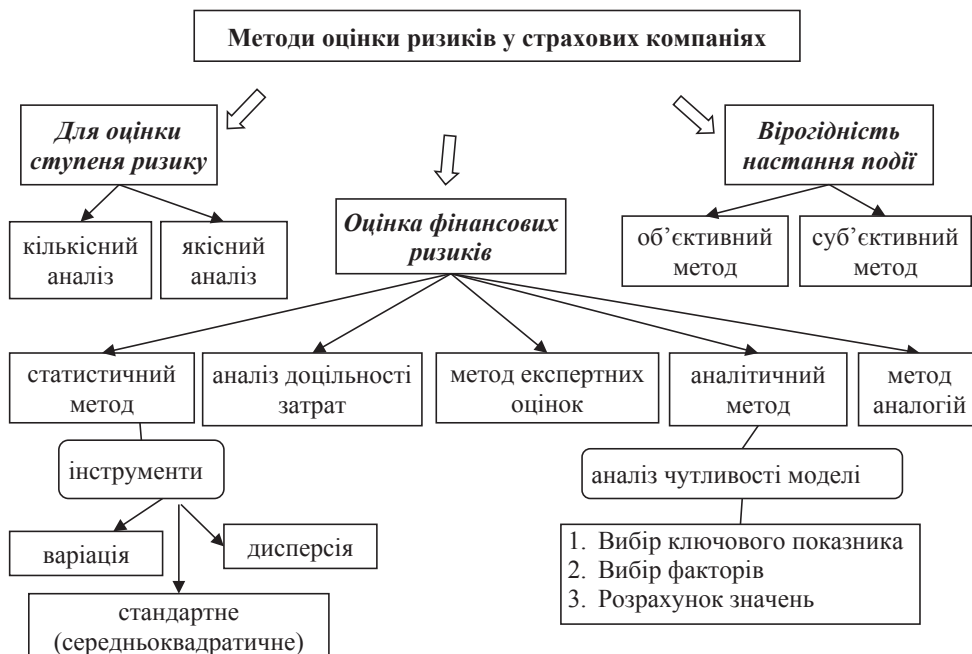


Рис. 1. Методи, які застосовують для оцінки ризиків у страхових компаніях
Джерело: складено на основі [6]

ної чи районної інспекції); наявність довідки про відповідність сортів с/г культур Державним реєстром з обласного центру захисту рослин;

– оцінюють стан сходів, вплив на них погодних умов, вологість ґрунту; наявність на застрахованих полях бур'янів;

– перевіряють наявність довідки про внесення гербіцидів і мінеральних добрив [8].

Під час укладання договору страхування сільгоспвиробник повинен обирати метод, яким визначається фактична врожайність, – біологічним чи механічним. Метод та процедура визначення фактичної врожайності фіксуються в договорі.

Методика вимірювання біологічної врожайності є простою, не потребує значних витрат для оцінки врожаю, як за механізованого його збору, та дає реальну врожайність. Визначення біологічної врожайності є основною методикою та процедурою для цілей врегулювання збитків у стандартних страхових продуктах. Визначення обсягів урожаю шляхом вимірювання біологічної врожайності здійснюється не раніше, ніж за два тижні до початку збирання врожаю.

Після цього страховик має підготувати акт огляду та визначення врожайності, який підписується обома сторонами. Акт огляду та визначення врожайності є підставою для підготовки страховиком страхового акту і виплати страхового відшкодування.

Методика визначення врожайності методом механізованого збирання складається з основних етапів:

1. Вибір ділянок достиглої або ушкодженої культури.
2. Збір урожаю на обраних ділянках.
3. Виявлення причин утрат у разі збільшення втрат урожаю під час збирання та їх усунення.
4. Транспортування зерна і зважування.
5. Доробка технічних показників бункерної маси та оформлення документації.

Вибір ділянки для механізованого збирання здійснюється спільно представниками страхової компанії та страхувальника. Методика визначення врожайності шляхом механізованого збирання має бути додатком до договору страхування.

Для проведення в агрострахуванні актуарних розрахунків передусім необхідні дані виробничого і погодного характеру. Так, фермери Канади, які беруть участь в агрострахуванні, надають в AFSC звіти про зібрану продукцію в розрізі зон ризику, методів ведення господарства і полів по кожній

застрахованій культурі. Страховики, які урегулюють збитки, відвідують господарства й аналізують облікові дані господарства щоразу, коли виробник звертається за страховою виплатою. Процедура аудиту врожаю забезпечує повноту даних виробничого характеру, що надаються страховій адміністрації. Значну увагу приділяється в Канаді також збору даних погодного характеру. Зокрема, під час створення мережі метеостанцій ураховуються наступні цілі: страхування врожаю; моніторинг та повідомлення про посуху; зрошення та управління водними ресурсами ферм; управління ризиком настання несприятливих кліматичних умов; створення моделей поразки врожаю захворюваннями і комахами-шкідниками; створення моделей якості води; створення моделей якості повітря; прогнозування кліматичних умов; вивчення змін клімату; прогнозування повеней; прогнозування необхідності надзвичайних заходів.

Оскільки обладнання та покриття на станціях різне, ведеться аналіз кожної позиції даних, відстежуються і коригуються помилки з метою формування репрезентативної вибірки, що ілюструє реальний рівень ризику.

Сьогодні з боку страховиків Канади забезпечується контроль над якістю зібраних погодних даних, здатний гарантувати високий рівень достовірності вибірки для подальшого використання в актуарній практиці.

Методики актуарних розрахунків і андеррайтингу розробляються федеральним урядом. У силу специфіки сільського господарства (ґрунт, культура, технології) програми, відповідно, і методики в кожній окремій провінції часто різняться.

Усі розробки актуарного характеру перевіряються незалежними сертифікованими актуаріями, які надають формальний висновок про те, чи відповідають вимогам законодавства Канади. Процедура моніторингу і контролю з боку незалежних актуаріїв здійснюється регулярно через кожні п'ять років або в разі внесення змін у методику. Порушення вимог законодавства або неможливість надати формальний висновок незалежного актуарія тягне за собою штрафні санкції, що накладаються відповідно до принципу розподілу витрат.

Дані від сільгоспвиробників збираються приватними страховими агентами під час укладання страхових договорів. Сільгоспвиробники, які беруть участь у програмі аграрного страхування в США, повинні звітувати по зібраному врожаю і засіяній площі відповідно до методів, які використовують у господарстві, і даними по кожній застрахованій культурі [8, с. 16–21].

Вибір методики повинен відповідати етапу процесу оцінки ризику відповідно до процесу, на якому вони застосовуються (рис. 2).

На вибір методики оцінки ризику впливають: характер та ступінь невизначеності оцінки ризику, який ґрунтується на об'ємі існуючої інформації, необхідної для досягнення мети, об'єм необхідних ресурсів по відношенню до часу та рівня кваліфікації, потреби в даних чи затратах, можливість отримання кількісних вихідних даних.

На нашу думку, у страхових компаніях для підвищення їх фінансової надійності необхідно застосовувати методики, які наведені на рис. 3.

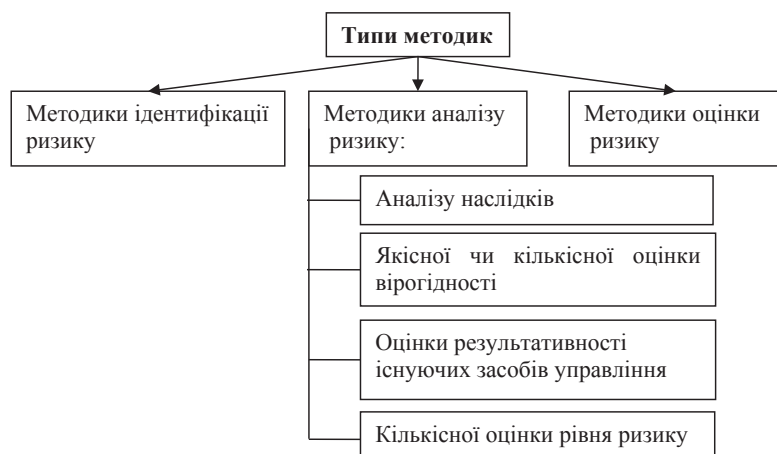


Рис. 2. Типи методик оцінки ризиків

Джерело: розроблено автором на основі [4]

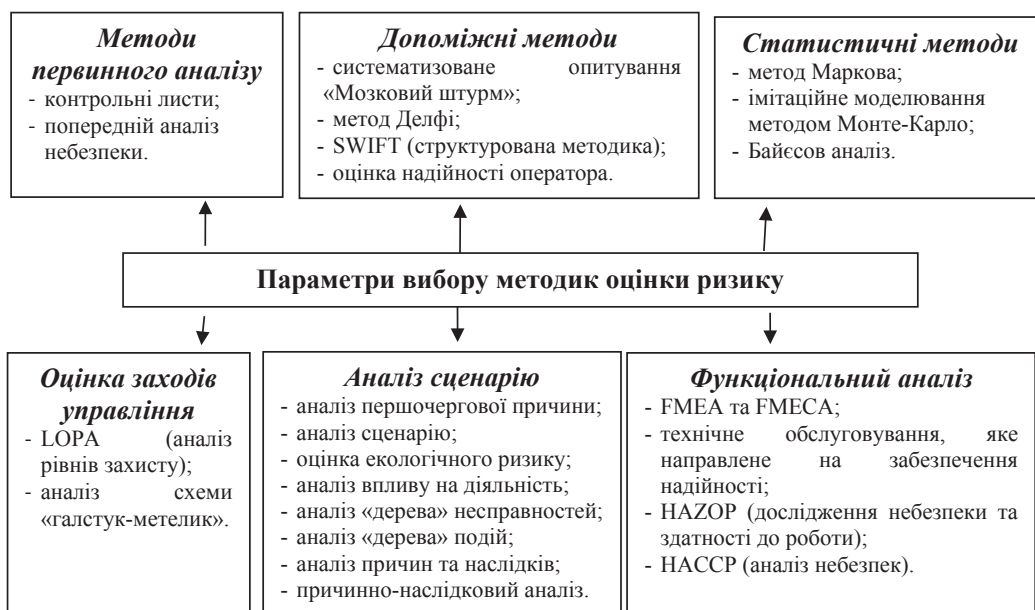


Рис. 3. Параметри вибору методик оцінки ризику

Джерело: розроблено автором на основі [4]

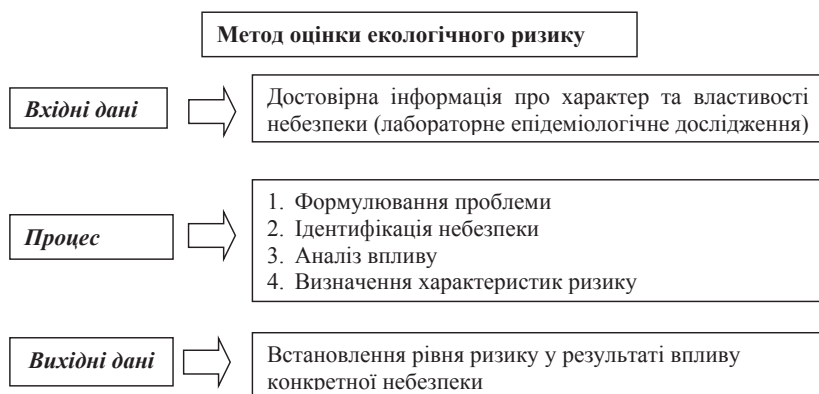


Рис. 4. Блок-схема методу оцінки екологічного ризику

Джерело: розроблено автором на основі [4]

Для оцінки аграрних ризиків доцільно застосувати метод оцінки екологічного ризику, блок-схема якого наведена на рис. 4.

Цей метод включає в себе аналіз безпеки чи джерела ризику та його вплив на цільові групи. Після цього цю інформацію об'єднують для отримання кількісної оцінки вірогідного ступеню та характеру ризику. Перевагою цього методу є забезпечення детального вивчення характеру проблеми та факторів, які підвищують ризик. Проте для його застосування необхідні достовірні дані, які частіше за все відсутні чи мають високий рівень невизначеності.

Висновки. Отже, застосування запропонованих методик може послужити фундаментом для кваліфікаційної оцінки сільськогосподарських ризиків, підвищення фінансової надійності страховика, для побудови взаємовигідних відносин між сільгоспвиробниками та банківськими установами, страховими компаніями.

Список літератури:

1. Ярая Т.Ю. Классификация сельскохозяйственных рисков и способы их снижения / Т.Ю. Ярая // SCI-ARTICLE.RU. Раздел Экономика. – 2014. – № 5 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://sci-article.ru/stat.php?i=1390338527>.
2. Атапина Н.В. Сравнительный анализ методов оценки рисков и подходов к организации риск-менеджмента / Н.В. Атапина. // Молодой ученый. – 2013. – № 5. – С. 235–243.
3. Шинкаренко Я. Оцінка потенціалу українського ринку агрострахування в 2014 р. / Я. Шинкаренко // Страхова справа. – 2014. – № 2(25). – С. 60.
4. INTERNATIONAL STANDARD IEC/FDIS 31010 – Risk management – Risk assessment techniques [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.previ.be/pdf/31010_FDIS.pdf.
5. Климова М.А. Страхование : [учеб. пособ.] / М.А. Климова. – М. : РИОР, 2004. – 137 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://hi-edu.ru/e-books/xbook111/01/part-007.htm>.
6. Сороківська М.В. Методи аналізу та оцінювання фінансових ризиків страхових компаній / М.В. Сороківська // Науковий Вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nvunfu.esy.es/Archive/2011/21_14/341_Sor.pdf.
7. Страхование сельскохозяйственных рисков: оценка, сопровождение, размещение, оценка убытков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://agrorisk.biz>.
8. Гринюк И. Сбор данных для расчета тарифных ставок для агростраховых продуктов / И. Гринюк, Г. Роше // Аграрное решение. – 2010. – № 8. – С. 16–21.

Тарельник Н. В.

Сумской национальный аграрный университет

**ВЫБОР МЕТОДИК ОЦЕНКИ АГРАРНЫХ РИСКОВ В СТРАХОВЫХ КОМПАНИЯХ
СОГЛАСНО МЕЖДУНАРОДНОМУ СТАНДАРТУ ISO 31010**

Резюме

Статья посвящена исследованию методик оценки аграрных рисков в страховых компаниях. Рассмотрен зарубежный опыт оценки рисков. Проанализированы типы методик оценки рисков. Установлены параметры выбора методик оценки риска. Разработан метод оценки экологического риска на основе международного стандарта ISO IEC/FDIS 31010.

Ключевые слова: аграрный риск, оценка риска, страховая компания, аграрная сфера, риск-менеджмент.

Tarelnik N. V.

Sumy National Agrarian University

**SELECTION METHODS OF AGRICULTURAL RISKS EVALUATION IN INSURANCE COMPANIES
ACCORDING TO INTERNATIONAL STANDARD ISO 31010**

Summary

Article is devoted of the insurance companies' risks assessment methods research.

Foreign experience of risk assessment has been looked through. Analyzed are the types of risk assessment methodologies. The parameters of the risk assessment methodologies choice are found. On the based of international standard ISO IEC / FDIS 31010 developed a ecological risk assessment method.

Keywords: agricultural risks, risk assessment, insurance company, agrarian sphere, risk management.

РОЗДІЛ 4

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.122

Степанова Е. В.

Международный гуманитарный университет

УКРАИНСКОЕ ПРИЧЕРНОМОРЬЕ: ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Рассмотрены проблемы развития Украинского Причерноморья в условиях формирования новой геополитико-экономической архитектуры. Дана краткая секторальная оценка состоянию и тенденциям трансформаций морехозяйственного комплекса и предложены рекомендации по его возрождению. Обозначены перспективы развития Украинского Причерноморья как платформы интеграции Украины в ЕС.

Ключевые слова: Украинское Причерноморье, морехозяйственный комплекс, интеграция в ЕС, экономическое возрождение.

Постановка проблемы. В сложных современных условиях для укрепления экономического суверенитета Украины особое значение приобретает решение проблемы эффективного использования достаточного мощного потенциала Украинского Причерноморья, который определяется экономико-географическим положением, обеспечивающим выход Украины в Черное море – Средиземное море – Мировой океан, наличием сохранившегося (хотя и в «урезанном» виде) морехозяйственного потенциала, уникальными природными ресурсами, имеющими для Украины большое социально-экономическое значение.

Украинское Причерноморье включает части Черного и Азовского морей (в пределах юрисдикции Украины) и прилегающие к ним административно-территориальные единицы Одесской, Николаевской, Харьковской, Запорожской и Донецкой областей, а также территорию временно оккупированной Автономной Республики Крым (АРК).

Украинское Причерноморье является одним из наиболее благодатных и богатых регионов Украины, что предопределяется благоприятными климатическими условиями, богатством природно-ресурсного потенциала Черного и Азовского морей, ценными курортно-рекреационными ресурсами морской береговой зоны, высоким плодородием почв, наличием многообразных полезных ископаемых и др.

Украинское Причерноморье играет особую роль в развитии экономики Украины и обеспечении ее безопасности.

Анализ последних исследований и публикаций. За последние годы современным проблемам Украинского Причерноморья посвящено достаточно большое количество публикаций [1–10], в том числе монографических работ Б.В. Буркинського, М.И. Котлубая, В.Н. Степанова, В.К. Симоненко, С.Р. Гриневацкого, С.С. Жильцова, И.С. Зонна и др. В данных работах рассматривались проблемы развития морехозяйственного комплекса Украины, вопросы повышения эффективности освоения природно-ресурсного потенциала Черного моря как экономического базиса развития Украинского Причерноморья и Украины в целом. На основе анализа публикаций по указанной выше проблематике можно сделать вывод, что Украинское Причерноморье сохраняет хотя и подорванный, но достаточный морехозяйственный потенциал для развития, который в свое время являлся основным регионообразующим комплексом.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Сегодня социально-экономическое развитие Украинского Причерноморья осуществляется в сложных и противоречивых региональных условиях. Новая геополитическая архитектура в Черноморском регионе формируется под влиянием новейших событий, среди которых прежде всего необходимо выделить аннексию Крымского полуострова Российской Федерацией.

Некогда мощный морехозяйственный комплекс Украины переживает кризисные деформации. Украина вытесняется из международного сектора морехозяйственной деятельности, в т. ч. морского транспортного, рыбопромыслового, рекреационно-туристического и других рынков. В связи этим в настоящее время возникает необходимость углубления исследований по проблемам современного развития Украинского Причерноморья с учетом формирования новой геополитической архитектуры в Черноморском регионе, трансформаций и реалий XXI века и возможностей развития разностороннего регионального сотрудничества на качественно новой основе.

Цель статьи заключается в экспертной оценке тенденций и проблем развития Украинского Причерноморья в сложившихся геополитических и экономических условиях и очерчивании перспектив развития Украинского Причерноморья как платформы интеграции Украины в ЕС.

Изложение основного материала исследования. Украинское Причерноморье находится в административных границах Донецкой, Запорожской, Николаевской, Одесской, Херсонской областей и Автономной республики Крым и имеет общие границы с территориями Молдовы и Румынии. Здесь проживает 29% всего населения Украины – около 13,5 млн. человек (с учетом АРК) [11].

Украинское Причерноморье играет особую роль в развитии экономики Украины и обеспечении ее безопасности. Настоящее социально-экономическое развитие Украинского Причерноморья осуществляется в сложных и противоречивых региональных условиях [12].

Украинское Причерноморье следует рассматривать как одну из важнейших составляющих таких региональных подсистем, как Черноморский регион, Большое Причерноморье и др. В историческом плане Черноморский регион рассматривается как зона цивилизационного стыка Восток – Запад и Север – Юг. Для Черноморского региона

свойственны различные социально-политические, этнические, религиозные противоречия, наличие действующих (аннексия Крыма, военная агрессия России на востоке Украины) и замороженных конфликтов (Нагорно-Карабахский (активизировался в апреле 2016 г.), Приднестровский, Абхазский и Южноосетинский), которые в случае их эскалации могут угрожать безопасности в Черноморском регионе и стабильности в Европе в целом.

Некогда мощный морехозяйственный комплекс Украины, включающий морской и речной транспорт, рыбное хозяйство, судостроение и судоремонт, машиностроение, газо- и нефтедобывающую промышленность, морские виды рекреационно-туристической индустрии, переживает кризисные деформации [13].

Так, потенциал морского судостроения Украины составлял до 30% от прежнего СССР [14, с. 106]. Производственная база судостроения включала 11 судостроительных заводов, семь заводов по производству судовых двигателей и другого оборудования, 11 предприятий по изготовлению судовых инструментов, 25 отраслевых исследовательских институтов.

На сегодня судостроительная и судоремонтная отрасли находятся в кризисном состоянии. В частности, это обуславливается такими факторами, как:

- устаревшая научно-техническая база (износ основных фондов предприятий составляет от 30% до 60% и более [15]) и, как следствие, высокая себестоимость, удельная трудоемкость и длительность цикла строительства судов (почти в два раза по сравнению с мировыми аналогами);
- отсутствие в Украине современного оборудования и оснащения для выпуска судов «под ключ»;
- отсутствие государственной поддержки и программы развития судостроительной отрасли, несовершенство финансово-кредитных услуг в Украине;
- потеря квалифицированного персонала и профессиональных управленцев;
- невзвешенная приватизационная политика.

Произошли радикальные изменения в структуре продукции судостроения. Фактически не строятся сложные большие корабли и суда. За последние 20 лет объемы судостроения в Украине сократились в 10–15 раз [16].

Объем перевозок водным транспортом в настоящее время в Украине по сравнению с 1989 г. снизился в 15 раз, грузооборот – более чем в 35 раз [17]. Морской флот Украины устарел, большинство судов уже не отвечают требованиям международных конвенций. Более 90% грузов, обрабатываемых в украинских портах, транспортируются иностранными судами.

По данным UNCTAD, на 1 января 1993 г. совокупный дедейт торгового флота Украины составлял 6,177 млн. т. Доля украинского флота в мировом торговом флоте составляла около 1%, по рейтингу крупнейших морских стран мира Украина занимала 25-е место. На 1 января 2011 г. дедейт торгового флота составлял 0,79 млн. т, при этом Украина уже оказалась на 70-м месте [18].

Среди существующих проблем отечественного транспортного сектора следует подчеркнуть такие:

- изношенность основных производственных фондов, устаревшие технологии, используемые при перегрузке (почти треть причального фронта находится в неудовлетворительном техническом состоянии, что ограничивает потенциальные возможности отечественных портов);

- несоответствие имеющихся мощностей в портах структуре современных грузопотоков (в последнее время быстрыми темпами растут контейнерные перевозки, причем большинство имеющихся грузопотоков подпадает под возможность «контейнеризации», однако отсутствуют достаточные мощности портовых терминалов, нет в наличии мощных перегружателей и др.). Так, только пять украинских портов приспособлены для обработки контейнеров: Бердянский, Одесский, Ильичевский, Мариупольский и Херсонский;

- отсутствие эффективной системы развития частных терминалов и специализированных комплексов в портах. Так, несмотря на падение общего грузооборота в большинстве отечественных портов в 2010–2011 гг., порт Южный достиг роста объемов именно за счет деятельности частных компаний и терминалов на территории порта [19];

- неэффективность таможенно-тарифной политики, чрезмерная бюрократизация при оформлении грузов, проходящих транзитом через Украину [20];

- использование «теневых» схем при прохождении грузов через порты и терминалы;

- неконкурентоспособность портовых тарифов отечественных портов по сравнению с другими портами Черноморского региона (так, судовладелец при заходе в Одесский порт платит портовые сборы почти в три раза выше, чем в портах Румынии). Не урегулированы вопросы тарифной политики, процедур контроля и проверки грузов таможенными и другими контролирующими службами;

- отсутствие современных региональных транспортно-логистических центров, которые способствовали бы межрегиональной кооперации, свободному продвижению товаров и оптимизации затрат на их доставку;

- недостаточная длина автомобильных дорог, их низкий качественный уровень и недостаточная плотность, изношенность подвижного состава железнодорожного транспорта и железнодорожного полотна.

Все это снижает инвестиционную привлекательность транспортного комплекса страны, ее транзитный потенциал, а в условиях жесткой конкуренции приводит к вытеснению отечественных перевозчиков с международных рынков транспортных услуг, создает реальную угрозу национальной безопасности и интересам государства.

Необходимо отметить, что одним из направлений развития судоходной отрасли в Украине является введение второго, или международного, реестра судов. Вопрос о необходимости создания международного реестра судов активно поднимается с 2001 г. Было разработано несколько вариантов законопроекта о международном реестре судов, однако закон до сих пор не принят. По некоторым оценкам, введение международной регистрации судов способствовало концентрации флота под национальным флагом: в Дании – на 97%, в Турции – на 84%, в Португалии – на 83%, во Франции – на 81%, в Италии – на 70% [21].

В 2010 г. под флагом других государств было зарегистрировано 197 судов (вместимостью 1 000 регистровых тонн и более), принадлежащих украинским судовладельцам. Из них в Камбодже – 37; на Мальте – 30; в Либерии – 16; в Грузии – 15; в Молдове – 12 [18].

В результате государственный и местные бюджеты Украины недополучают значительные сред-

ства в виде налогов. Для сравнения: за период с 1993 по 2010 г. такие черноморские страны, как Грузия и Турция, увеличили дедейт своего флота, соответственно, на 47,5% и 13% посредством учреждения международных реестров с предоставлением судовладельцам, которые регистрируются в этих государствах, соответствующих льгот [11].

Благоприятные условия для иностранных судовладельцев создали и власти Молдовы. По данным отчета ЮНКТАД, за период с 2007 по 2015 г. объем грузов, перевозимых молдавскими судами, увеличился с 17 тыс. т (DWT) до 935 тыс. т, что является максимальным показателем по динамике роста среди стран Черноморского региона. В Украине за этот же период наблюдалась отрицательная динамика (с 1 136 тыс. т до 477 тыс. т), что связано с уменьшением численности украинского флота.

Грузинский флаг также привлекает низким регистрационным сбором, упрощенной и ускоренной процедурой регистрации (до 10 дней), отсутствием налогообложения для иностранных судовладельцев. Наибольший рост грузинского флота за счет иностранных судовладельцев наблюдался с 2000 по 2010 г. [22].

Неудовлетворительная ситуация в Украине и с выловом живых ресурсов, прежде всего в Черном и Азовском морях. За последние 25 лет в Украине вылов живых ресурсов сократился более чем в 10 раз. Если в 1989 г., по данным ФАО, вылов составил 1,1 млн. т водных живых ресурсов, то в 2014 г. – 91,5 тыс. т [23].

Основную часть прежних объемов Украина потеряла в течение первых нескольких лет независимости. Уже к 1994 г. вылов рыбы снизился до 314 тыс. т, а к 2012 г. на долю Украины приходилось лишь 0,1% мирового производства рыбы. Ситуация усугубляется теневой добычей, которая составляет, по оценкам Ассоциации рыбаков Украины, около 50% для промышленного вылова и примерно 60% – для аквакультуры [23].

Недостаточно используется потенциал курортно-рекреационных ресурсов побережья Черного и Азовского морей. В большинстве случаев курортно-рекреационный комплекс создавался по проектам, сегодня не соответствующим международным стандартам. Несвоевременный капитальный ремонт привел к значительному износу зданий. Медицинское оснащение большинства оздоровительных учреждений устаревшее и не позволяет осуществлять оздоровительные мероприятия на должном уровне. К проблемам курортно-рекреационного использования природных ресурсов Черноморско-Азовского региона следует также отнести ухудшение санитарно-гигиенического состояния прибрежной зоны и морской воды.

Серьезный удар по Украинскому Причерноморью нанесла аннексия Крыма, сумма убытков от которой на сегодняшний день превышает 2,4 трлн. грн. Украина лишилась возможности реализовывать свои суверенные права на 67 тыс. км² в исключительной экономической зоне [24].

В 2013 г. на долю Крыма приходилось 63% отечественной добычи водных биоресурсов. В результате аннексии Крыма Украина лишилась части своего флота, 108 единиц которого остались в Крыму, из них – 20 портовых, 11 государственных и 60 частных рыболовных судов. Еще 17 единиц принадлежали территориальным органам Госрыбгента [23].

На сегодня в Ильичевский морской рыбный порт (ИМРП) возвращено только шесть судов,

четыре из которых – рыболовные. Океанический рыбопромышленный флот Украины потерял почти полностью (кроме одного судна, перерегистрированного в Ильичевском морском рыбном порту, все корабли этого класса остались в Крыму [23]).

Также временно оккупированной АР Крым принадлежит максимальный удельный вес рекреационного потенциала в суммарном природно-ресурсном потенциале Украины – 1,76% [25].

По словам советника Министра информационной политики Эмине Джеппар, в результате аннексии Россия присвоила более 42,2 тыс. объектов имущества государственных предприятий и организаций Украины, более 1,5 тыс. объектов государственного имущества Украины, более 600 объектов частной собственности граждан Украины, более 220 объектов культурного наследия, более ста объектов имущества научных учреждений, более 600 курортно-санаторных учреждений, 154 объекта из сферы природных заповедников, 1 022 отделения украинских банков, 14 тыс. памятников культуры, 300 тыс. музейных экспонатов [26].

Более 13,8 млрд. грн. составили убытки компании «Нафтогаз» в 2014 г. в связи с потерей контроля над активами ГАО «Черноморнефтегаз» [27].

Таким образом, в настоящее время существенно снизится геополитический статус Украины в бассейне Черного и Азовского морей по сравнению с тем, которым обладала Украина на конец 1991 г. Также Украина значительно снизила свой статус морской державы как основы своего развития.

В качестве основных задач возрождения морехозяйственного комплекса, отражающих региональные и национальные интересы Украины, по нашему мнению, необходимо выделить следующие:

- совершенствование системы управления морехозяйственной деятельностью: формирование при Президенте Украины Морской коллегии как постоянно действующего координационного органа, призванного обеспечивать согласованные действия центральных органов исполнительной власти, местных органов исполнительной власти в сфере морехозяйственной деятельности Украины;
- формирование условий для возрождения отечественного судоходства: разработка и принятие Закона Украины «О международном реестре судов» и внесение соответствующих изменений и поправок в Налоговый кодекс Украины, Кодекс торгового мореплавания с целью предоставления льготного режима налогообложения для судовладельцев, которые будут осуществлять перевозки под государственным флагом Украины;
- повышение уровня конкурентоспособности отечественных портово-промышленных комплексов для привлечения дополнительных объемов грузов, а также развитие мультимодальных (интермодальных) перевозок с максимальным использованием внутренних водных магистралей [18; 28];
- создание благоприятных условий для развития в Украине системы морского обучения и ее интеграции в мировую систему подготовки специалистов морехозяйственного профиля;
- создание условий для имплементации документов ИМО (Международной морской организации) и международных соглашений по обеспечению безопасности судоходства и охраны окружающей среды;
- стимулирование развития отечественного судостроения и судоремонта: реализация меха-

низма предоставления государственных гарантий под кредиты коммерческих банков, предоставляемые отечественным судовладельцам для строительства либо ремонта судов на украинских заводах; предоставление налоговых льгот для организаций и предприятий, осуществляющих разработку инновационных технологий в сфере отечественного судостроения и судоремонта;

- формирование условий для развития рыбохозяйственного комплекса Украинского Причерноморья: совершенствование нормативно-правовой базы деятельности данного комплекса и контроля за использованием морских биоресурсов в соответствии с международными правовыми нормами; проведение таможенной и налоговой политики, направленной на сокращение объемов импорта рыбы и морепродуктов, укрепление позиций отечественных производителей на внутреннем рынке; обеспечение членства Украины в международных организациях по управлению рыболовством; заключение межгосударственных соглашений с целью получения квот на вылов рыбы в исключительной экономической зоне других стран и в Мировом океане;

- создание необходимых условий для устойчивого развития приморских регионов: разработка и утверждение Стратегии развития украинских приморских регионов специалистами Министерства регионального развития, строительства и жилищно-коммунального хозяйства Украины при активном сотрудничестве областных государственных администраций соответствующих административно-территориальных образований Украинского Причерноморья;

- трансформации в национальной политике регионального сотрудничества (Комплексная концептуальная оценка собственных геоэкономических интересов в рамках ОЧЭС и ГУАМ и других организаций; определение наиболее благоприятного уровня интеграции в рамках этих организаций).

Новая геополитическая архитектура в Черноморском регионе порождает целый блок вопросов в развитии Украинского Причерноморья, связанных с пересмотром морских транспортных коридоров, свободных экономических зон, безопасности судоходства, добычи энергетических ресурсов и безопасности их транспортировки, развития круизного бизнеса, реализации проекта Единого черноморского транспортного кольца, экологической безопасности бассейна Черного моря и международного военно-морского сотрудничества.

Основным и постоянным приоритетом внешнеполитического курса Украины должно быть укрепление суверенитета и целостности государства. В этом направлении необходимо проведение коренной переоценки нормативно-правовой базы взаимоотношений с Российской Федерацией, а также договоренностей в многосторонних форматах, упраздняя те, которые утратили актуальность в связи с агрессивными действиями со стороны России на украинской территории и не отвечающие современным геополитическим интересам Украины.

Украинское Причерноморье должно стать своего рода платформой для интеграции Украины в Европейский Союз. В последние годы Черноморский регион становился предметом особого внимания ЕС. После вступления в Евросоюз Болгарии и Румынии в 2007 г. Черное море получило статус «европейского» моря, что во многом предопределило развитие многочисленных программ сотруд-

ничества. Так, с февраля 2008 г. действует программа «Черноморская синергия», которая была предложена в качестве новой инициативы ЕС для регионального сотрудничества и интеграции в Черноморском регионе и является частью Европейской политики соседства.

В составе Украинского Причерноморья в процессе интеграции Украины в ЕС ведущая роль отводится Одесской области, что определяется прежде всего ее приграничным и приморским расположением, транспортными и транзитными возможностями. В настоящее время Одесса является одним из наиболее инвестиционно привлекательных городов Украины.

Одесская область единственная в Украине является действительным членом шести европейских региональных организаций: Ассамблеи европейских приграничных регионов; Ассоциации европейских регионов; Рабочего содружества придунайских стран; Конференции приморских регионов Европы; Ассамблеи европейских винодельческих регионов; Еврорегиона «Нижний Дунай».

В рамках продолжающегося сотрудничества с членами Еврорегиона был подписан меморандум о сотрудничестве Одесчины и Тулчи, целью которого является развитие в направлении единых европейских стандартов, создание совместных экономических структур, развитие приграничной торговли, реализация различных проектов в области туризма, экологии, культуры. Новая операционная программа ЕС «Украина – Румыния 2014–2020» дает возможность получение международной технической помощи для развития взаимодействия приграничных областей.

Активно обсуждаются вопросы сотрудничества Одесской области с регионами Турции, в частности культурного обмена, регионами Болгарии для реализации культурно-просветительских мероприятий болгарской диаспоры, Молдовскими регионами, а также Латвией в сфере морской логистики и поддержания культурных обменов.

Одесса является членом многочисленных международных ассоциаций, таких как «Ассоциация «Еврогород», ICLEI (International Council for Local Environmental Initiatives – международный совет по местным экологическим инициативам), Международной Черноморский Клуб (МЧК).

Одесса также становится активным участником проекта DONAUIHANSE, который финансируется Европейской Комиссией и призван способствовать крупномасштабному сотрудничеству всех жителей Еврорегиона «Нижний Дунай». В 2006 г. Одесса была принята в качестве ассоциированного члена в Ассоциацию европейских городов «Еврогород» (АЕГ).

Таким образом, для Украины масштабное межрегиональное и трансграничное сотрудничество в рамках Причерноморья представляет собой важнейший инструмент реализации одного из приоритетных направлений внешнеполитической концепции – интеграции Украины в Европейский Союз.

Выводы. В последние годы приходится констатировать наличие новой геополитической архитектуры в Черноморском регионе, формирование которой происходило под влиянием новейших событий, среди которых, прежде всего, необходимо выделить аннексию Крымского полуострова Российской Федерацией. Этот фактор предопределяет необходимость корректировки национальной морской политики и экономической стратегии развития Украинского Причерноморья.

Украинское Причерноморье обладает мощным ресурсным потенциалом, определяемым в том числе экономико-географическим положением, выходом в Черное, Средиземное моря и Мировой океан.

Новая морская политика Украины должна обеспечить всемерное воспроизводство сохранившегося потенциала морехозяйственной деятельности, обновление технологической и научно-технической базы морехозяйственного комплекса, преодоление кризисных деформаций и обеспечение должной защиты экономических и иных интересов в Черноморско-Азовском бассейне и других районах Мирового океана.

В настоящее время к стратегическим приоритетам Украины в бассейне Черного моря следует отнести:

– утверждение и защиту государственного суверенитета, территориальной целостности и неприкосновенности границ, недопустимость внешнего вмешательства во внутренние дела;

– восстановление морехозяйственного комплекса, рациональное использование природно-ресурсного потенциала Черного моря, сохранение окружающей среды в его бассейне;

– интеграцию Украинского Причерноморья в европейские и мировые системы, всемерное развитие экономического, экологического, политического, правового пространства.

Список использованных источников:

1. Симоненко В.К. Украинское Причерноморье: потенциальные возможности и перспективы развития / В.К. Симоненко. – К. : Вища школа, 1996. – 242 с.
2. Симоненко В.К. Регионы Украины: проблемы развития / В.К. Симоненко. – К. : Наукова думка, 1997. – 264 с.
3. Гриневецкий С.Р. Черноморский узел / С.Р. Гриневецкий, С.С. Жильцов, И.С. Зонн. – М., 2007. – 170 с.
4. Гриневецкий С.Р. Геополитическое казино Причерноморья / С.Р. Гриневецкий, С.С. Жильцов, И.С. Зонн. – Д. : Восток-Запад, 2009. – 352 с.
5. Средиземноморье – Черноморье – Каспий: между большой Европой и Большим Ближним Востоком / Под ред. Н.П. Шмелева, В.А. Гусейнова, А.А. Язьковой. – М. : Граница, 2006. – 216 с.
6. Політика України у Чорноморсько-Каспійському регіоні в контексті стратегії Європейського Союзу: від взаємодії до співпраці : зб. мат. міжнарод. наук. конференції (Одеса, 17–18 липня 2008 р.) / Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень ; Фонд ім. Фрідріха Еберта в Україні та Білорусі. – Одеса : Фенікс, 2008. – 256 с.
7. Хількевіч В. Основні тенденції розвитку ситуації в Чорноморському регіоні. Загрози і виклики України / В. Хількевіч, Є. Лосев // Чорноморська безпека. – 2008. – № 4(7). – С. 26–32.
8. Проблеми соціально-економічного розвитку Українського Причорномор'я в умовах фінансово-економічної кризи : зб. мат. науково-практичної конференції (Одеса, 3 березня 2009 р.) / Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень у м. Одеса. : заг. ред. О.О. Воловича. – Одеса : Фенікс, 2009. – 202 с.
9. Стратегічні пріоритети політики України в Чорноморському регіоні: аналітична доповідь, матер. кругл. столу / М.О. Воротнок, А.М. Захарченко, І.В. Максименко [та ін.]; за ред. А.О. Филипенко. – Одеса : Фенікс, 2013. – 168 с.
10. Филипенко А.О. Щодо стратегічних пріоритетів реалізації потенціалу України як морської держави / А.О. Филипенко, В.В. Барішнікова, К.Е. Степанова. – Одеса : Регіонал. філіал Нац-го інституту стратегічних досліджень, 2012. – 36 с.
11. Дніпромісто. Схема планування території узбережжя Чорного та Азовського морів для застосування у Донецькій, Запорізькій, Херсонській, Одеській, Миколаївській областях та АР Крим [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dipromisto.gov.ua/index.php?categoryid=134>.
12. Степанова Е.В. Проблемы и перспективы развития Украинского Причерноморья в новых геополитико-экономических условиях / Е.В. Степанова // Экономика та держава. – 2016. – № 4. – С. 38–43.
13. Конкурентоспроможність та сталій розвиток морегосподарського комплексу України / Під заг. ред. О.М. Котлубая. – Одеса : ШПРЕЕД, 2011. – 427 с.
14. Организационно-экономические основы формирования морехозяйственного комплекса Украины / Б.В. Буркинский, В.Н. Степанов, М.И. Котлубай и др. – Одесса : ИПРЭИ НАН Украины, 2001. – 94 с.
15. Познанська І.В. Потенціал суднобудівельної галузі України / І.В. Познанська, П.І. Гнатюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ei/2011_43/pdf/29_Pozn.pdf.
16. Судостроение Украины: 20 лет на пути в небытие [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://news.nikcity.com/politics/23527>.
17. Review of Maritime Transport 2011, Report by the UNCTAD secretariat. – UN, New York, 2011. – 233 p.
18. Ильницкий К. Два десятилетия водного транспорта Украины / К. Ильницкий // Порты Украины. – 2011. – № 6 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://portsukraine.com/node/2169>.
19. В ближайшие 25 лет планируется увеличить загрузку морских портов Украины до 80% их пропускной способности // УНАН Экономика [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://economics.unian.net/rus/news/159984-v-blijayshie-25-let-planiruyetsya-uvlichit-zagruzku-morskih-portov-ukrainyi-do-80-ih-propusknoy-sposobnosti.html>.
20. Журавель П. Морская ли Украина держава? // Глас народа. Сайт гражданской журналистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://glas.1k.com.ua/glas/171/540> (дата обращения 12.02.2013).
21. Второй реестр судов в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://interlegal.com.ua/ru/publikacii/vtoroj-reestr-sudov-v-ukraine/>.
22. Волков А., Неделько С. Как поднять престиж украинского флага для судовладельцев / А. Волков, С. Неделько [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://cfts.org.ua/articles/kak_podnyat_prestizh_ukrainskogo_flaga_dlya_sudovladeltsev_960.
23. Інфографіка: скільки риби добуває Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.ua/ua/business/1396670-infografika-skilki-ribi-dobuvae-ukrayina>.
24. Спри П. Грубейший просчет ЕС – США – Еххон / П. Спри, Ф. Спинии // 2000. – 2014. – № 22 (30 мая) – С. 6.
25. Юрченко Е.Е. Оценка природно-рекреационного потенциала как фактора развития туризма в Украине / Е.Е. Юрченко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vmsu/2008-01/08yueeyaae.htm.
26. Два года аннексии Крыма: Украина потеряла более 42 тысяч объектов государственного имущества [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.golos-ameriki.ru/content/crimea-annexation-anniversary/3240553.html>.
27. «Нафтогаз» через анексію Криму зазнав збитків у 19,6 млрд. : звіт НАК «Нафтогаз України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zik.ua/news/2015/09/29/naftogaz_cherez_aneksiyu_krymu_zaznav_zbytkiv_v_196_milyarda_628906.
28. Пичугина Ю.В. Морская транспортно-экспедиторская деятельность (проблемы повышения экономической эффективности) / Ю. В. Пичугина. – Одесса : ИПРЭИ НАН Украины, 2007. – 293 с.

Степанова Е. В.

Міжнародний гуманітарний університет

**УКРАЇНСЬКЕ ПРИЧОРНОМОР'Я:
ПРОБЛЕМИ, ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

Резюме

Розглянуто проблеми розвитку Українського Причорномор'я в умовах формування нової геополітико-економічної архітектури. Дано коротку секторальну оцінку стану і тенденціям трансформацій морегосподарського комплексу та запропоновано рекомендації щодо його відродження. Позначено перспективи розвитку Українського Причорномор'я як платформи інтеграції України в ЄС.

Ключові слова: Українське Причорномор'я, морегосподарський комплекс, інтеграція в ЄС, економічне відродження.

Stepanova E. V.

International Humanitarian University

**UKRAINIAN BLACK SEA REGION:
PROBLEMS, TRENDS AND PERSPECTIVES OF ECONOMIC DEVELOPMENT**

Summary

The paper discusses the problems of the Black Sea Region of Ukraine under conditions of new geopolitical and economic architecture. We give a brief sectoral assessment of maritime economic complex development and its transformations and provide recommendation for its revival. We also outline perspectives of development of the Ukrainian Black Sea Region as a platform for Ukraine's integration into the EU.

Keywords: Ukrainian Black Sea Region, maritime economy, integration to the EU economic revival.

РОЗДІЛ 5

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 338.2

Варламова І. С.

Запорізький національний університет

ЕКОЛОГІЧНА СТІЙКІСТЬ: ГЛОБАЛЬНИЙ ВИМІР ТА НАЦІОНАЛЬНІ РЕАЛІЇ

Досліджено проблему екологічної стійкості та її вимірювання на глобальному рівні. З'ясовано сутність індексу екологічної стійкості та його кількісне визначення. Визначено рівень екологічної стійкості в національній економіці та проведено порівняльний аналіз з іншими країнами світу. Обґрунтовано необхідність формування нової філософії розвитку національної економіки з урахуванням екологічного складника.

Ключові слова: глобальний вимір, екологічна стійкість, екосистема, навколишнє середовище, національна економіка, «поле здоров'я людини», принципи екологічної стійкості, філософія розвитку.

Постановка проблеми. Економічний розвиток минулого століття ознаменувався прагнення більшої частини країн досягти високого рівня з точки зору кількісного вимірювання. Результат економічного розвитку ототожнювався здебільшого зі зростанням обсягу ВВП, що повинно за ланцюговою реакцією забезпечити високий рівень добробуту та підвищити якість життя населення. Високі показники економічного розвитку досягалися внаслідок експлуатації та забруднення навколишнього середовища. Тобто відбувалося покращення з зовнішнього боку, а з внутрішнього – продовжувалося виснаження природних ресурсів, нераціональне використання природного багатства нації. У цей період був відсутній нерозривний причинно-наслідковий зв'язок між основними складовими частинами сталого розвитку: екологічний, соціальний та економічний. Руйнування природних основ існування людини внаслідок порушення екологічної стійкості приводить до її внутрішньої розбалансованості. Тобто рівень розвитку можна характеризувати як такий, що досягається за допомогою майбутніх поколінь. Руйнівними наслідками порушення екологічної стійкості є зuboжіння населення, глобальні екологічні проблеми, деградація моральних цінностей, збільшення конфліктів як внутрішніх, так і зовнішніх. Це змушує світову спільноту та національні інституції звернути увагу на екологічну стійкість як основу забезпечення економічного та соціального розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Усвідомлення необхідності сприяння й підтримки навколишнього середовища зображено практично в усіх сферах діяльності. Активні зв'язки між науковим товариством і приватним сектором дають нові знання й конкретні заходи для вирішення екологічних проблем.

Питання щодо забезпечення екологічної стійкості та сталого розвитку досліджували провідні українські та закордонні науковці, серед яких М. Згуровський, Б. Данилишин, С. Дорогунцов, К. Мезенцев, М. Долішній, Я. Олійник, М. Пістун, В. Добровольський, Л. Мельник, Л. Руденко та інші [1–4].

Значна увага екологічній складовій частині сталого розвитку приділяється міжнародними інституціями. Ґрунтовні дослідження сталого

екологічного розвитку проводяться Міжнародною радою з науки (ICSU) [5], Світовим центром даних геоінформатики та сталого розвитку (WDC) [6]. У зв'язку із цим такі міжнародні організації, як Римський клуб, Міжнародний інститут прикладного системного аналізу, Міжнародна федерація глобальних проблем, започаткували новий підхід до розвитку на засадах сталості (sustainable development) [7–8].

В Україні вимірюванням сталого екологічного розвитку займається Інститут прикладного системного аналізу Національної академії наук України та Міністерство освіти і науки України [9], який розробив методикку вимірювання процесів сталого розвитку (з урахування екологічної стійкості) в Україні.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні доробки зазначених учених, існує низка невирішених проблем, серед яких особливості виміру екологічної стійкості та її вплив на добробут та якість життя населення.

Метою статті є визначення глобального виміру екологічної стійкості та її стану в національній економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі високорозвинені країни світу мають успіх внаслідок узгодженості економічного, екологічного та соціального розвитку. Ця збалансованість сприяє підвищенню рівня добробуту та якості життя населення, задоволенню потреб в безпеці, покращенню стану навколишнього середовища та соціальному прогресу, який визначає матеріальні та нематеріальні потреби кожної людини.

Слід підкреслити, що глобалізаційні процеси проявляються не лише у взаємопов'язаності та взаємозалежності економік країн світу, а й супроводжуються підвищення їх вразливості до змін. Низький рівень екологічної стійкості є одним із таких проявів взаємозалежності. Це приводить до зростання небезпеки для кожної людини, держави, всього світового співтовариства. Досить влучно зазначається у науковій праці «Грані глобалізації, важкі питання сучасного розвитку»: «...багато, і таких людей стає все більше, вважають: основним викликом у XXI столітті буде екологічний, у принципі подальше існування

людства, виживання роду людського залежать від того, чи зуміє цивілізація відповісти саме на нього» [10, с. 252].

Отже, екологічна стійкість повинна стати невід'ємною складовою частиною будь-якої діяльності економічних агентів на мікроекономічному рівні та забезпечувати економічний та соціальний розвиток на макrorівні. Як зазначає М. Згуровський, «розвиток неможливий без охорони навколишнього середовища» [11].

Слід підкреслити, що проблеми, пов'язані зі станом навколишнього середовища та екологічною стійкістю, є ключовими у «новому баченні економіки від ООН». На думку провідних дослідників цієї міжнародної організації, сьогодні світ стрімко змінюється, спостерігається прискорене зростання населення і споживання. Людство живе в «антропоцентричній ері», коли постійно змінюються екосистеми планети. Традиційні економічні концепції і моделі були розроблені в минулому столітті й на сучасному етапі є недовими та неефективними. Якщо світ прагне поліпшити добробут населення і зміцнити соціальну рівність, суттєво знизивши екологічні ризики, то необхідним є нове бачення економіки та її зв'язку з тим, що відбувається в сучасному світі. Сьогодні потрібна економіка, що поважає ресурси планети, економіка, яка ґрунтується на соціальних відносинах і справедливості, яка має за мету досягнення реального стійкого добробуту населення, а не стимулювання матеріального споживання. Зокрема, запроваджується нове розуміння якості життя, що має як матеріальні, так і позаматеріальні виміри. Основною потребою кожного суспільства є забезпечення нормального психічного розвитку та збереження здоров'я людини. Це пов'язано з погіршенням якості природного середовища, з одного боку, і стресогенним та імунознижуючим впливом екологічно зміненого середовища на організм людини – з іншого. Фактори, що формують здоров'я сучасної людини (поле здоров'я), за визначенням ООН, наведені на рис. 1.

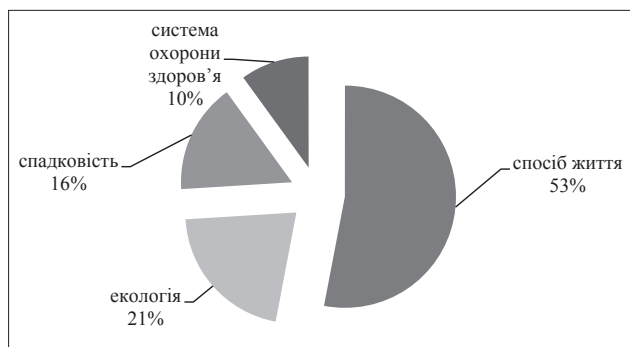


Рис. 1. Фактори формування «поля здоров'я» сучасної людини, за визначенням ООН

Джерело: побудовано автором на основі [12]

З рис. 1 видно, що спосіб життя відіграє ключову роль у формуванні здоров'я людини (53%). Важливе значення має стан екології – 21%. Найменше вплив чинить система охорони здоров'я – 10%. В Україні несприятливий екологічний стан навколишнього середовища зумовлює зростання екологічної складової здоров'я до 60–70%. Важливе для стійкого розвитку визнання розумної (достатньої) межі задоволення власних потреб, тобто обмеження споживчих інстинктів. Це

потребує формування нової філософії життя та її популяризація в суспільстві. Представники ООН впевнені, що принципи нової економіки повинні ґрунтуватися на громадських та культурних цінностях, які, у свою чергу, першочерговим завданням розглядають екологічну стійкість та захист навколишнього середовища, а також прагнення до збереження ресурсів шляхом їх раціонального використання [13].

Важливо зазначити, що конфлікти, які виникають між державами або в окремій країні, та не пов'язані з навколишнім середовищем, можуть ускладнюватися неадекватністю екологічної політики. Це приводить до руйнування навколишнього середовища, конкурентної боротьби за природні ресурси та реальної або штучно створеної екологічної безпеки. Поступово поглиблюючись, конфліктні ситуації можуть досягати критичної точки, що негативно позначиться на національній та регіональній безпеці [14, с. 7].

У доповіді Американської космічної агенції NASA зазначено, що екологічно чистими місцями на Землі є Австралія, Канада, Бразилія та Гренландія. Тоді як Україна знаходиться у списку країн із найбільшим рівнем забруднення навколишнього середовища, що є причиною високого рівня смертності населення. На думку дослідників NASA, єдиним шляхом вирішення екологічних проблем є відмова від теплових електростанцій та технічна модернізація [15].

На сучасному етапі для розробки механізму підтримки навколишнього середовища необхідним є кількісне визначення рівня екологічної стійкості. Оцінення рівня екологічної стійкості визначається за такими складниками:

- характеристика навколишнього середовища – повітря, води, ґрунту і екосистем;
- рівень забруднення та впливу на навколишнє середовище;
- втрати суспільства від забруднення навколишнього середовища у вигляді втрат продукції, захворювань тощо;
- соціальні та інституційні можливості вирішувати екологічні проблеми;
- можливість вирішувати глобальні екологічні проблеми завдяки консолідації зусиль для збереження природи;

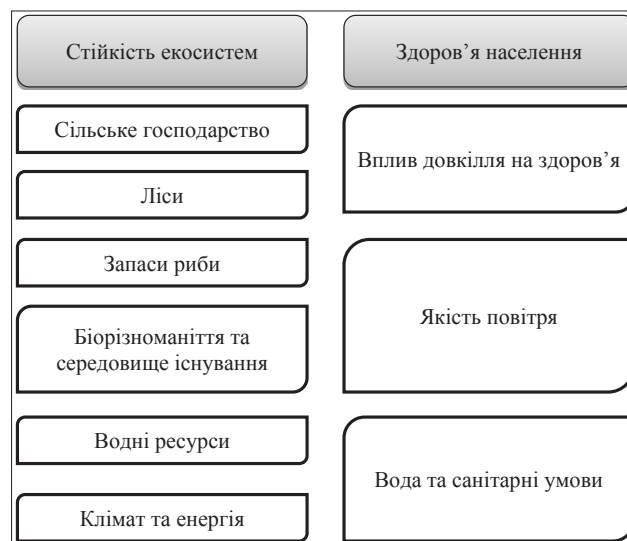


Рис. 2. Елементи індексу екологічної стійкості

Джерело: побудовано автором на основі [16; 17]

Таблиця 2

Рейтинг країн за показниками індексу екологічної стійкості

Країна	2015		2014		Напрямок зміни
	Рейтинг 2015	Значення	Рейтинг 2014	Значення	
Фінляндія	1	90,68	18	75,72	+17
Ісландія	2	90,51	14	70,65	+12
Швеція	3	90,43	9	78,09	+6
Данія	4	89,21	13	76,92	+9
Словенія	5	88,98	15	76,43	+10
Іспанія	6	88,91	7	79,79	+1
Португалія	7	88,63	17	75,8	+10
Естонія	8	88,59	20	74,66	+12
Мальта	9	88,48	27	71,05	+18
Франція	10	88,2	34	67,42	+24
Росія	32	83,52	73	53,45	+39
Білорусь	35	82,3	32	67,69	-3
Польща	38	81,26	30	69,53	-8
Україна	44	79,69	95	49,01	+51
Екваторіальна Гвінея	90	69,59	123	41,06	+33
Сомалі	180	27,66	178	15,47	-2

Джерело: побудовано автором на основі [16, с. 18; 17, с. 18]

– екологічний складник сталого розвитку передбачає охорону природи та ресурсозбереження шляхом економного використання природних ресурсів, запобігання забрудненню навколишнього середовища, організації екологічно безпечного виробництва.

У світі для аналізу стану навколишнього середовища та його наслідків використовують індекс екологічної стійкості (див. рис. 2).

Цей показник складається з двох елементів – стійкість екосистем та здоров'я населення. Перший елемент включає сільське господарство, ліси, запаси риби, біорізноманіття та навколишнє середовище, водні ресурси, клімат та енергію. Другий елемент стосується безпосередньо впливу довкілля на здоров'я людини, якості повітря, води й санітарних умов.

Кожен з елементів індексу екологічної стійкості має своє критеріальне значення (див. табл. 1).

Таблиця 1

Критеріальні значення основних складників індексу екологічної стійкості

Назва показника	Критеріальне значення
Сільське господарство	Субсидії не менше 5% ВВП
Ліси	Площа лісів не менше ніж 200 км ²
Запаси риби	Відношення площі берегової лінії до площі моря не менше 0,01
Біорізноманіття та середовище існування	Країна не має видів, які є під загрозою вимирання
Клімат та енергія	ВНД на душу населення не менше 1 035 дол. США

Джерело: побудовано автором на основі [16]

Наприклад, аналізуючи сільське господарство, зазначається, що обсяг субсидій повинен бути не менше 5% ВВП, площа лісів – не менше 200 км² тощо.

Зауважимо, що індекс екологічної стійкості вимірює досягнення країн світу саме у сфері екології та ефективності управління природними ресурсами. Розглянемо рейтинг країн світу за показниками індексу екологічної стійкості та проведемо порівняльний аналіз із Україною (див. табл. 2).

З табл. 2 видно, що наша держава в період з 2005 до 2014 рр. покращила значення цього показника на 5,44%. Для порівняння: у 2012 р. Україна посідала 102-ге місце в рейтингу за індексом екологічної стійкості, який дорівнював 46,3 (у 2014 р. цей показник вже становив 49,01).

За 2005–2014 рр. відбулося покращення значень багатьох показників, що є складниками індексу екологічної стійкості, серед них: вплив довкілля на здоров'я, якість повітря, вода та санітарія, клімат та енергія. Однак за деякими показниками відбулося зниження, зокрема, біорізноманіття та середовище існування, запаси риби, сільське господарство.

В Україні недостатньо уваги приділяється стану навколишнього середовища на всіх рівнях функціонування економіки та вивченню його впливу на економічний і соціальний розвиток.

Проведений аналіз дає змогу сформулювати основні принципи екологічної стійкості, зокрема:

– принцип обережності – збереження сучасного стану навколишнього середовища як перешкоди безповоротним чи небезпечним змінам;

– принцип «передбачати і запобігати» – більш дешевий, менш ризикований підхід, ніж ліквідація збитків навколишньому середовищу;

– принцип балансу між ресурсами і забрудненням – використання ресурсів у межах масштабів регенеративної здатності екосистем; контроль над обсягом надходжень забруднень і відходів;

– принцип збереження природного багатства на нинішньому рівні – недопущення чи зменшення втрат природно-ресурсного потенціалу;

– принцип «забруднювач платить» – повна вартість екологічного збитку повинна бути компенсована користувачем (споживачем) [18].

Реалізація цих принципів дасть можливість забезпечити:

1) гармонізацію співіснування людини і природи;

2) реалізацію права на справедливе задоволення потреб та рівність можливостей розвитку нинішніх і майбутніх поколінь;

3) захист навколишнього природного середовища в процесі розвитку суспільства.

Висновки. На основі проведеного дослідження можна зробити висновок про значний вплив навколишнього середовища на життя і здоров'я людини. Забезпечення екологічної стійкості передбачає підвищення уваги щодо раціональності використання природно-ресурсного потенціалу.

Для України, яка перебуває на шляху пошуку нової філософії розвитку, важливим є не будувати свій розвиток за «шаблоном», а розробити цілісну модель з урахуванням екологічного, економічного та соціального складників. Ця модель не гарантуватиме швидкого зростання добробуту людей, та скоріше вимагатиме напруженої праці й консолідації зусиль керівних органів держави, науковців та прогресивного населення, проте цей шлях є єдино правильним.

Список використаних джерел:

1. Згуровский М. Глобальное моделирование процессов устойчивого развития в контексте качества и безопасности жизни людей (2005/2007/2008 годы) / М. Згуровский, А. Гвишиани. – К. : Изд-во Политехника, 2008. – 331 с.
2. Данилишин Б. Актуальні проблеми регіональної політики в Україні та шляхи їх розв'язання / Б. Данилишин, Я. Олійник, В. Нудельман, С. Романюк та ін. // Україна: географічні проблеми сталого розвитку. – К. : Обрії, 2004. – Т. 3. – С. 10–19.
3. Мельник Л. Поняття про сталий розвиток / Л. Мельник // Основи стійкого розвитку. – Суми : Університетська книга, 2007. – С. 411–442.
4. Руденко Л. Концепція сталого (збалансованого) розвитку та її сприйняття в Україні / Л. Руденко, С. Лісовський // Український географічний журнал – 2005. – № 4. – С. 3–10.
5. Міжнародна рада з науки (International Council for Science – (ICSU) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://icsu.org>.
6. Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку (WDC) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://wdc.org.ua/uk>.
7. Римський клуб [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://clubofrome.org>.
8. Міжнародний інститут прикладного системного аналізу (International Institute for Applied System Analysis – IIASA) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://iiasa.ac.at>.
9. Інститут прикладного системного аналізу Національної академії наук України і Міністерство освіти і науки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kpi.ua/ipsa>.
10. Горбачев М. Грани глобализации: Трудные вопросы современного развития / М. Горбачев. – М. : Альпина Паблшер, 2003. – 592 с.
11. Сталий розвиток регіонів України / за ред. М. Згуровський. – К. : НТУУ «КПІ», 2009. – 197 с.
12. Дробноход М. Стійкий екологічно безпечний розвиток: український контекст / М. Дробноход // Дзеркало тижня. Україна. – 2001. – № 21. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gazeta.dt.ua/ENVIRONMENT/stiykiy_ekologichno_bezpechniy_rozvitok_ukrayinskiy_kontekst.html.
13. Справедливі перетворення – екологічно стійкі економіка й суспільство // Профспілка працівників освіти і науки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pon.org.ua/novynu/4644-spravedliv-peretvorennya-ekologchno-styky-ekonomka-y-susplstvo-tema-cogo-u-2016-roc.html>.
14. Инициатива «окружающая среда и безопасность». Анализ проблем и взаимодействия окружающей среды и безопасности в Восточной Европе» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://envsec.org/publications/ENVSEC%20in%20Eastern%20Europe.%20Background%20paper%20for%20consultations%20in%20Chisinau-Kyiv-Minsk_Russian.pdf.
15. Американська космічна агенція NASA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nasa.gov>.
16. Environmental Performance Index 2016. – New Haven, CT : Yale University. – 123 p. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://epi.yale.edu>.
17. Environmental Performance Index 2015. – New Haven, CT : Yale University. – 180 p. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://epi.yale.edu>.
18. Семенов В. Екологічний менеджмент. Поняття сталого розвитку. Критерії та принципи. Екологічна домінанта сталого розвитку / В. Семенов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://westudents.com.ua/glavy/12033-83-ponyattya-stalogo-rozvitku-kriter-ta-printsipi-ekologchna-donnanta-stalogo-rozvitku.html>.

Варламова И. С.

Запорожский национальный университет

**ЕКОЛОГІЧЕСЬКА УСТОЙЧИВІСТЬ:
ГЛОБАЛЬНЕ ВІЗНАЧЕННЯ І НАЦІОНАЛЬНІ РЕАЛІЇ****Резюме**

Исследована проблема екологічної устойчивости и ее измерения на глобальном уровне. Определена сущность индекса екологічної устойчивости и его количественное определение. Определен уровень екологічної устойчивости в національній економіці и проведен сравнительный анализ с другими странами мира. Обоснована необходимость формирования новой философии развития национальной экономики с учетом екологічної составляющей.

Ключевые слова: глобальное измерение, екологіческая устойчивость, экосистема, окружающая среда, национальная экономика, «поле здоровья человека», принципы екологіческой устойчивости, философия развития.

Varlamova I. S.

Zaporizhzhya National University

ENVIRONMENTAL SUSTAINABILITY: GLOBAL MEASUREMENT AND NATIONAL REALITIES**Summary**

The problem of environmental sustainability and its measurement at the global level were investigated. The essence of the Environmental Sustainability Index and its quantitative determination were determined. The level of environmental sustainability in the national economy is determined and comparative analysis with other countries of the world is conducted. The necessity of formation of a new philosophy of the national economy development, taking into account the environmental component, is proved.

Keywords: global dimension, environmental sustainability, ecosystem, environment, national economy, “field of human health”, principles of environmental sustainability, development philosophy.

РОЗДІЛ 6

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 316.34

Сало Я. В.

Одеський національний економічний університет

ЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ СОЦІАЛЬНОЇ СТРАТИФІКАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА

Досліджено теоретичні питання впливу факторів на стратифікаційні процеси в суспільстві. Виділено основні економічні фактори соціальної стратифікації суспільства та розкрито їх зміст. Установлено, що підвищення якості життя населення є головною метою розвитку сучасного суспільства та зменшення нерівності населення.

Ключові слова: соціальна стратифікація, економічні фактори, диференціація доходів, глобалізація, економічний розвиток.

Постановка проблеми. Незважаючи на проведені великомасштабні дослідження в області соціальної нерівності, це питання залишається актуальним і на сучасному етапі. Багато в чому це пов'язано з інтеграційними процесами, які відбуваються у світі. Вивчення соціально-стратифікаційних процесів є актуальним науковою та практичним завданням сучасної науки.

Фактори соціальної стратифікації знаходяться у центрі уваги багатьох фундаментальних напрямків сучасних досліджень. Це обумовлено передусім тим, що не тільки у вітчизняних, а й у світових дослідженнях ще тільки формуються методи дослідження соціальної структури в умовах радикальної трансформації суспільства, яка характеризується надзвичайною неоднозначністю стратифікаційних процесів, що підсилюють труднощі у вивченні соціальної структури в умовах переходу до ринкових відносин.

Потрібно відмітити, що питання економічних факторів соціальної стратифікації є досить вагомим, це і зумовило актуальність нашого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема соціальної стратифікації розглядалась багатьма вченими протягом століть. Цій проблемі присвячені дослідження зарубіжних учених: Т. Парсонса, В. Парето, М. Вебера, Е. Дюркгейма та ін. Проблематика соціальної нерівності суспільства представлена роботами таких вітчизняних учених, як Н. Коваліско, Е. Лібанова, В. Грицанюк, О. Євтушенко, С. Борисюк, Д. Дмитрук та ін.

Мета статті полягає у дослідженні економічних факторів соціальної стратифікації сучасного суспільства. Для досягнення поставленої мети було визначено такі завдання:

- дослідити досвід досліджень факторів соціальної стратифікації суспільства;
- проаналізувати економічні фактори соціальної стратифікації сучасного суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціальні класи та системи поділу за статусом існують у будь-якому суспільстві. Сьогодні соціальний клас визначають

як відносно стійке та однорідне суспільне утворення, до якого можна віднести окремих людей, що мають схожі цінності, стиль життя та поведінку [16].

Вагомою в соціальній стратифікації є роль соціальної структури, більш диференційоване за поділом праці суспільство є продуктивнішим, а отже, й успішнішим суспільством [15].

Фактори диференціації населення за матеріальної забезпеченості можна класифікувати по їх змісту як багатогранну систему різних впливів. Мова йде про економічні, соціальні, демографічні та ін. (рис. 1). Провідна роль у процесі формування доходів населення належить саме економічним чинникам.

Аналіз зарубіжної та вітчизняної наукової літератури показав, що основною групою факторів впливу на соціальну стратифікацію є економічні фактори, а саме: диференціація доходів населення, глобалізація, права власності та економічне зростання в країні.

Рівень доходів є сталим компонентом нерівності, адже під час формування доходів економічні можливості диференціюються відповідно до груп населення [13, с. 53].

Одним із головних чинників, що впливають на соціальну стратифікацію, є диференціація доходів населення. Фундаментом ринкової економіки є саме нерівність доходів, вона є однією з основних умов ефективного функціонування економіки, потужним мотиваційним двигуном, закладеним у природі людини.

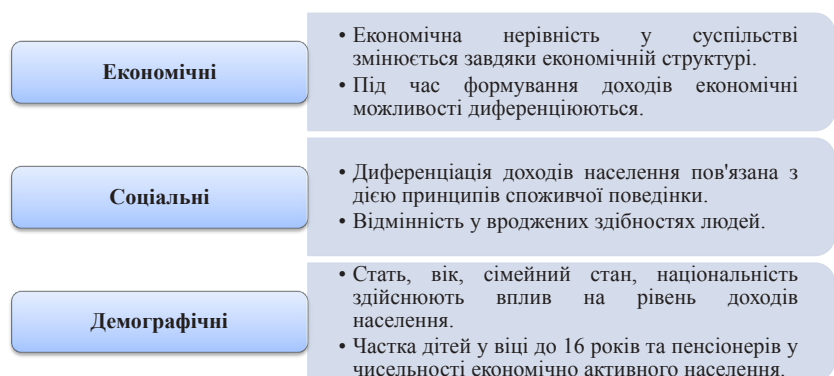


Рис. 1. Фактори диференціації населення

Диференціація доходів населення – результат розподілу доходів, який виражає ступінь нерівномірності розподілу благ та виявляється в розходженні часток доходів, одержуваних різними групами населення. Формується ж вона під впливом таких факторів: види зайнятості, кількість працюючих у сім'ї, кількість дітей, співвідношення утриманців та працюючих, рівень соціальних трансфертів тощо.

Різниця в оплаті праці та необґрунтована диференціація в розмірах заробітної плати є одними з основних факторів соціальної стратифікації, які характеризують ступінь нерівномірності розподілу матеріальних і духовних благ між членами суспільства [13, с. 292]. Диференціація доходів населення – відмінності в рівнях доходів населення, які реально існують, та саме вони значною мірою зумовлюють соціальну диференціацію в суспільстві, характер його соціальної структури.

Частки, в яких суспільний продукт розподіляється між групами населення, та сам принцип розподілу залежать від панівних виробничих відносин. У капіталістичному суспільстві диференціація доходів населення показує відносини експлуатації та класової нерівності, вона передусім пов'язана з різними джерелами доходів представників класів, а саме, зарплатою, з одного боку, та прибутком на капітал – з іншого. Виступаючи як форма прояву загального закону капіталістичного накопичення, диференціація доходів населення відображає абсолютно протилежні тенденції динаміки долі працівників та частки капіталістів у суспільному багатстві.

Різні професійні ролі в суспільстві дають різні можливості для отримання доходу та накопичення капіталу. Традиційно рівень доходів був важливим фактором під час визначення споживання матеріальних благ та послуг. Основою для цього є не тільки купівельна спроможність, але й припущення, що дохід є визначником соціального статусу, а отже, споживчих уподобань. Хоча кореляція між рівнем доходу та купівельною спроможністю не може ігноруватися, цілком може бути найменш важливим фактором під час вибору багатьох послуг. Однак потрібно відмітити, що висока позиція не приносить владу та престиж тільки тому, що це приносить високий дохід. Джерело доходу також є важливим фактором у визначенні соціального статусу. Зароблені або успадковані доходи є інструментом як для подальшого заробітку грошей, так і до доступу до більш високого статусу.

Суспільство, в якому диференціація доходів є раціональною, відносно рівномірною, має найбільшу стійкість, тому що чисельність середнього класу в такому суспільстві є достатньо вагомою та соціальна мобільність є досить інтенсивною та дає сильні стимули до соціального просування і професійного зростання. Існує також обернена ситуація, як свідчать історичний досвід латиноамериканських країн: суспільства з різкою диференціацією доходів крайніх полюсних груп населення відрізняються соціальною нестійкістю, відсутністю сильних стимулів до професійного росту, значним ступенем криміногенності соціальних відносин [12].

Диференціація оцінюється не тільки за рівнем доходів у цілому, але й за розміром домогосподарств та соціально-демографічними типами, зайнятістю, співвідношенням числа зайнятих та утриманців. Але головними ознаками диференціації залишається рівень оплати праці та інших первинних доходів (рис. 2).



Рис. 2. Фактори впливу на рівень диференціації доходів населення

Економіст Т. Пікетті, який спеціалізується на вивченні економічної нерівності, стверджує, що розширення економічної нерівності є неминучим явищем вільного ринкового капіталізму, коли прибутковість капіталу більше, ніж швидкість зростання економіки.

Глобалізація є, мабуть, одним із цікавих сучасних факторів впливу на нерівність доходів та на ринок праці. Хоча немає консенсусу, який точно показував би наслідки торговельної та фінансової лібералізації на розподіл доходів, багато досліджень аналізують обидві тенденції та кореляцію між обох змінних за останні десятиліття. Тенденції йдуть у декількох напрямках. По-перше, існує певна ступінь консенсусу в тому, що торговельна лібералізація здійснює вирівнюючі наслідки стосовно доходів суспільства. Збільшення імпорту з країн, що розвиваються, пов'язане зі зниженням нерівності доходів. По-друге, встановлено, що глобалізація у формі фінансової лібералізації пов'язана зі збільшенням нерівності доходів через відмінності у заробітній платі, які пов'язані з кваліфікацією працівників. Це твердження викликано зростанням попиту на кваліфіковану робочу силу, у результаті якого заробітна плата такої праці зростає, а зарплата некваліфікованих працівників, як правило, знижується або, принаймні, залишається незмінною [6].

Крім того, прямі іноземні інвестиції спонукають підвищувати кваліфікацію конкретними технологічними змінами, що, своєю чергою, знову ж таки відображається на заробітній платі працівників. Таким чином, приплив прямих іноземних інвестицій у країни, що розвиваються, підвищує попит на висококваліфікованих працівників у країнах, які одержують інвестиції. Фінансова дерегуляція та глобалізація також є факторами збільшення фінансового добробуту та заробітної плати у фінансовій галузі, однієї з найбільш швидко зростаючих галузей у розвинених країнах.

Д. Бекфілд стверджує, що регіональна економічна інтеграція, аналогічно процесам глобалізації, призводить до посилення нерівності в доходах, оскільки працівники піддаються впливу міжнародної конкуренції та відбувається послаблення профспілок. Регіональна політична інтеграція також веде до підвищення нерівності в доходах, але через інший механізм. Політична інтеграція призводить до скорочення соціальної ролі держави. Бекфілд показав, що регіональна інтеграція пояснює майже наполовину зростання нерівності в доходах у країнах Західної Європи [2].

У сучасній ринковій економіці важливим чинником, який породжує диференціацію доходів населення, є соціально-економічне становище його конкретних груп, яке визначається формою власності. Відмінності у володіннях власністю ведуть до нерівності в доходах. Положення домогосподарств, що знаходяться на вершині грошової піраміди, залежить від володіння власністю, тому чим вище концентрація власності в руках вузького кола осіб, тим вище рівень їх доходів за інших рівних умов. Право власності може бути визначено як право на товари та послуги. К. Маркс пояснив нерівність з погляду відносин власності, які складаються з приватними особами під час організації виробництва [14]. Згідно з твердженнями Маркса, форми власності на засоби виробництва та форми праці осіб, які не є власниками, призводить до утворення основних соціальних груп та соціальних класів. Власність на засоби виробництва та на власну робочу силу пояснюють соціальну взаємодію, оскільки ці права власності являють собою альтернативні шляхи досягнення матеріального добробуту. Те, що люди мають, накладає обмеження на те, що вони можуть робити заради досягнення бажаного. За словами К. Маркса, власність формує найбільш сильний соціальний розкол у суспільстві.

Тип ресурсів, якими володіє людина, та їх якість і визначають можливості людини до отримання доходу в процесі ринкового обміну. Володіння засобами виробництва дає людям інші шанси, ніж просте володіння некваліфікованою робочою силою. Більше того, у ринковій економіці доступ до доходу визначає набагато ширшу сукупність життєвих практик та можливостей для людини та її нащадків.

Принципові зміни відбуваються у стратифікаційному впливі фактора власності. Саме поняття власності стало більш диференційованим, включивши в себе і право контролю. Суперечлива тенденція концентрації власності в руках нечисленного корпоративного менеджменту почала більше проявлятися [1]. Це стає можливим через посилення властивостей власності, здатної приносити прибуток, що виразилася в тенденції її поділу. Концентрація власності відбувається на основі її «розсіювання» та концентрації влади. Це стає можливим завдяки зростанню корпоративної економіки. Бізнес перетворюється у власність не стільки окремих підприємців та членів їх сімей, скільки основних власників акцій. А власність найбільш значущих секторів промисловості концентрується в руках великих фінансових інститутів конгломеративного типу. Зростає не тільки конкуренція, але й взаємозв'язок і кооперація між корпораціями. Дані механізми створюють нову соціальну позицію, яку Дж. Скотт назвав «закритим директором» [11]. Змінився і вплив власності на соціальні верстви суспільства, що не залучені у великий бізнес. Перша зміна стосується неосяжного соціального простору, в якому дохід сім'ї визначається більшою мірою джерелом професійної діяльності її членів, ніж власністю. Така зміна усунула підстави суспільства за ознакою власності і стимулювала стратифікаційний вплив професійної шкали. А професійна система почала активно розвиватись. Найважливішим новим елементом стало «вливання» в професійну систему безлічі нових спеціальностей, що вимагають високої компетенції. Це явище затвердило стійкі зв'язки, які раніше не існували, між класово, професійною системами та системою освіти. Професія стала виступати в ролі фокусу статусу

сім'ї та соціальної ідентифікації людини більшою мірою, ніж власність.

Друга зміна була пов'язана з відносним розмежуванням права володіти доходом, отриманим від власності, та контролем над засобами виробництва. Контроль власників дивідендів над підприємством, в яке вони інвестували, виявляється не більшим, ніж у покупців над тими, у кого вони купують товар. Інтенсивний процес диференціації зламав характерний для індустріальних суспільств так званий «подвійний синтез» – спільну детермінацію класового статусу економічними та політичними факторами [8]. Не тільки істотно зросла рухливість та самостійність економічних і політичних ресурсів, але, як зазначав Т. Парсонс, відкрилися можливості для розвитку інших факторів класу на відміну від трьох класичних – спорідненої солідарності, власності і політичної влади. Найважливішим економічним фактором є власність, володіння економічним капіталом. Соціальні міжклітинні мережі та популярність забезпечують придбання та примноження соціального капіталу. Політико-управлінський фактор визначає владно-управлінські позиції в структурах законодавчої та виконавчої влади, політичних організаціях, лідерство у впливових групах інтересів. Концепт «експлуатації» отримав серйозний розвиток стосовно до сучасного суспільства в роботах англійського економіста, соціолога Дж. Роемера [10]. Він стверджує, що в сучасній комплексній економіці з приватною власністю на засоби виробництва та товарним ринком форма експлуатації, пов'язана з присвоєнням додаткового продукту, може проявлятися і поза ринком праці.

Американський економіст С. Кузнець одним із перших установив взаємозв'язок між нерівністю та економічним розвитком, він показав, що економічне зростання спочатку веде до збільшення нерівності, а потім – до його зменшення [7]. С. Кузнець стверджував, що рівень економічної нерівності значною мірою є результатом розвитку. Згідно з твердженнями Кузнеця, країни з низьким рівнем розвитку мають відносно рівний розподіл багатства. Із розвитком країна набуває більше капіталу, що відображається на власниках цього капіталу, таким чином, вони отримують більше багатства та доходів, відповідно, зростає і нерівність. Зрештою, за допомогою різних можливих механізмів перерозподілу, таких як програми соціального забезпечення, більш розвинені країни знижують нерівність. Зв'язок відповідності між рівнем доходу та нерівності, С. Кузнець бачив у країнах із середнім рівнем доходу, що дало змогу йому сформулювати те, що зараз відомо як «крива Кузнеця». Вчений розглядав зміну в розподілі доходів, що викликається економічним зростанням, як його слідство. Кузнець висунув гіпотезу про те, що нерівномірність у продуктивності призводить до високого рівня доходів в індустріальному секторі та збільшення його частки в економіці, сприяючи зростанню нерівності. Природний перерозподіл робочої сили з галузей із низькою продуктивністю праці в галузі з більш високою продуктивністю призводить до поступової появи та зміцнення тенденції на зниження нерівності доходів.

Фінансовий розвиток забезпечує домогосподарства та фірми більш широким доступом до ресурсів для задоволення своїх фінансових потреб, таких як пенсійні заощадження, інвестиції в освіту, протистояння економічним кризам та потрясінням. Фінансовий розвиток сприяє зниженню нерівності доходів, з одного боку, та поліпшує розподіл ресурсів – з іншого [4]. Однак теорія припускає, що фінансовий

розвиток може принести користь і на ранніх стадіях розвитку, але більш широкі переваги з'являються в міру розвитку економіки [5]. Деякі дослідження показали, що фінансовий розвиток вимірюється як відносна частка банківських та біржових секторів економіки та підвищує доходи на ранніх стадіях розвитку [9]. Крім того, нерівність збільшує непропорційну частку доступу до фінансування осіб, які мають більш високі доходи та активи [3].

Висновки. Таким чином, одним із головних факторів соціальної стратифікації нині є майнова нерівність груп та прошарків. Дана проблема виражається в показниках доходів сучасних суспільств та впливає на розвиток усіх соціальних, демографічних та економічних процесів. На основі цього відбуваються розбіжності в прошарках сучасного суспільства, виявляється вплив на роз-

виток культурного, духовного, політичного, матеріального та соціального факторів. Отже, в основі проблематики соціальної стратифікації лежать диференціація доходів, нерівномірний розподіл їх як між одними і тими ж соціальними верствами. Кожен громадянин незалежно від його соціальної приналежності повинен мати вільний доступ до якісної освіти й охорони здоров'я. Підвищення якості життя населення є головною метою розвитку сучасного суспільства та зменшення нерівності населення. Необхідним елементом державної політики підвищення якості життя є регулювання доходів населення, оскільки надмірна диференціація доходів викликає соціальну напругу в суспільстві, формує нерівні соціальні можливості індивідів та гальмує підвищення якості життя і побудову інноваційної економіки.

Список використаних джерел:

1. Abercrombie N., Warde A. with etc. *Contemporary British Society. A New Introduction to Sociology*. 2-th ed. – Polity Press, 1994. – P. 23–35.
2. Beckfield J. European integration and income inequality [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.econstor.eu/dspace/bitstream/10419/95544/1/518878058.pdf>.
3. Claessens, S., and E. Perotti. 2007. Finance and Inequality: Channels and Evidence // *Journal of Comparative Economics* 35 (4). – P. 748–73.
4. Dabla-Norris, E., Y. Ji, R.M. Townsend, and D. Filiz Unsal. 2015. "Distinguishing Constraints of Financial Inclusion and Their Impact on GDP and Inequality." NBER Working Paper 20821, Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research.
5. Greenwood, J., and B. Jovanovic. 1990. "Financial Development, Growth, and the Income Distribution." *Journal of Political Economy* 98. – P. 1076–1107.
6. Jorge A. Charles-Coll Understanding income inequality: concept, causes and measurement [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.managementjournals.org/ijems/3/IJEMS-11-1303.pdf>.
7. Kuznets S. Economic Growth and income inequality. *The American Economic Review*. Vol. 45, No. 1, Mar., 1955.
8. Parsons T. Equality and Inequality in Modern Society, or Social Stratification Revisited // *Social Stratification: Research and Theory for 1970s*. Ed. by E.O. Laumann. – Indianapolis: The Bobbs-Merrill Company, 1979.
9. Roemer J.E. A General Theory of Exploitation and Class. – Cambridge: Mass., Harvard Univer. Press, 1982.
10. Roine, J., J. Vlachos, and D. Waldenström. 2009. "The Long-Run Determinants of Inequality: What Can We Learn from Top Income Data?" *Journal of Public Economics* 93 (7/8). – P. 974–88.
11. Scott J. Corporations, Classes and Capitalism. 2-th Ed. – London: Hutchinson, 1985. – P. 39–83.
12. Бобков В. Дифференциация благосостояния / В. Бобков // *Экономист*. – 2005. – № 6. – С. 54–67.
13. Лібанова Е.М. Нерівність в Україні: масштаби та можливості впливу / За ред. Е.М. Лібанової. – К. : Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України, 2012. – 404 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.idss.org.ua/monografii/nerivnist_2012.pdf.
14. Маркс К. До критики політичної економії / К. Маркс [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://vpered.wordpress.com/2013/12/23/karl-marx-zur-kritik-der-politischen-okonomie/>.
15. Хуткий Д.О. Аспекти, критерії і виміри стратифікації сучасних суспільств у процесі міжсуспільного відбору / Д.О. Хуткий [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/3980/Khutkyi_Aspекty.pdf?sequence=1.
16. Цимбалист А.В. Подходы к социальной стратификации населения / А.В. Цимбалист // *Известия УрГЭУ*. – 2009. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cyberleninka.ru/article/n/podhody-k-sotsialnoy-stratifikatsii-naseleniya>.

Сало Я. В.

Одесский национальный экономический университет

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ СОЦИАЛЬНОЙ СТРАТИФИКАЦИИ ОБЩЕСТВА

Резюме

Исследованы теоретические вопросы влияния факторов на стратификационные процессы в обществе. Выделены основные экономические факторы социальной стратификации общества и раскрыто их содержание. Установлено, что повышение качества жизни населения является главной целью развития современного общества и уменьшения неравенства населения.

Ключевые слова: социальная стратификация, экономические факторы, дифференциация доходов, глобализация, экономическое развитие.

Salo Y. V.

Odessa National Economic University

ECONOMIC FACTORS OF SOCIAL STRATIFICATION OF SOCIETY

Summary

Theoretical questions of factors influence on the stratification processes in the society are investigated. The basic economic factors of social stratification are identified. It is found that an increase in the quality of life is the main goal of modern society and the reduction of population inequality.

Keywords: social stratification, economic factors, income differentiation, globalization, economic development.

РОЗДІЛ 7 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.143:336.22

Пасічний М. Д.

Київський національний торговельно-економічний університет

ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Розкрито особливості формування та реалізації податкової політики України в сучасних макроекономічних умовах. Здійснено аналіз структури податкових надходжень у розрізі податків на доходи і прибуток та податків на споживання. Досліджено динаміку показника перерозподілу валового внутрішнього продукту через податкову систему та основні причини його зміни. Запропоновано напрями вдосконалення податкової політики країни.

Ключові слова: податкова політика, податкова система, податкове навантаження, податки на споживання, податки на доходи і прибуток.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку економіки податкова політика має адаптивно реагувати на зростання видаткової частини бюджету за необхідності утримання індикативних значень дефіциту бюджету, причому збільшення податкових надходжень має відбуватись із мінімізацією деструктивного впливу на ділову активність економічних агентів. Окрім того, з урахуванням підписання та ратифікації Угоди про асоціацію з Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами Україна взяла на себе зобов'язання щодо послідовної зміни структури оподаткування, яка функціонує в країнах – членах ЄС, активізації боротьби з ухиленням від сплати оподаткування. Однією з першочергових реформ у країні визначено податкову реформу, яка має створити необхідні умови для сталого розвитку національної економіки та забезпечити достатнє наповнення доходної частини бюджету.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку інструментів податкової політики та вдосконалення механізму оподаткування присвячено праці низки вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема В. Андрущенко, А. Вдовиченко [1], О. Данилова, А. Крисоватого, Н. Крючкової [3], А. Лаффера, І. Лук'яненко [4], І. Лютого, Р. Масгрейва, У. Петі, А. Соколовської [6], Дж. Стігліца, В. Танзі [9], Л. Тарангул, В. Федосова, І. Чугунова [2]. Вагому увагу вчених приділено питанням удосконалення механізму податкового регулювання економічного розвитку, що є актуальним на сучасному етапі за умови, коли постає необхідність збалансованості бюджету та створення стимулів для інтенсивного економічного зростання. Даними питаннями активно займаються К. Ромер [8], Д. Ромер [8], Дж. Коган [7], Дж. Тейлор [7], Л. Саммерс.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасних умовах розвитку національної економіки питання щодо оцінки впливу податкової політики на економічну та соціальну ситуацію в країні є відкритим, що зумовлює необхідність подальшого дослідження даної проблематики.

Мета статті полягає в аналізі тенденцій розвитку механізму оподаткування вітчизняної економіки та визначенні специфічних особливостей податкової політики України в сучасних макроекономічних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Узгодження цілей та завдань податкової політики в розрізі часової протяжності, інтересів суспільних верств з урахуванням динамічних інституційних перетворень економіки зумовлюють постійні зміни податкової системи, що проявляються у частій зміні кількості податків, їх ставок, бази, податкових пільг, перегляду переліку і пропорцій розподілу загальнодержавних податків і зборів між державним та місцевими бюджетами.

Вчений Віто Танзі у своєму дослідженні констатує: у країнах, що розвиваються, державні інститути, які є відповідальними за формування податкової політики, особливу увагу приділяють питанням визначення: а) рівня перерозподілу валового внутрішнього продукту через податкову систему, б) структури податкових надходжень у розрізі податків на доходи і прибуток та податків на споживання [9, с. 214]. Дані компоненти значно впливають на динаміку економічного зростання у середньо- та довгостроковій перспективах. Проте все ж базовим завданням державної фінансової політики є взаємоузгодження та координація податкової політики із бюджетною політикою у сфері видатків.

Аналіз значень показника частки податкових надходжень у валовому внутрішньому продукті свідчить про поступове зростання рівня перерозподілу ВВП через податкову систему: середнє значення даного показника в 2000–2004 рр. становило 19,25%, у 2005–2009 рр. – 22,9%, у 2010–2015 рр. – 24,4%. Даний висхідний тренд пов'язаний із декількома причинами. По-перше, з 2003 р. почалось суттєве зростання видаткової частини бюджету, і якщо в 2003–2004 рр. фінансування видатків удавалось здійснити без збільшення податкового навантаження на економіку за рахунок доволі високих темпів економічного зростання, то в 2005 р., коли зафіксовано найвищі темпи зростання видаткової частини бюджету за останні 15 років, було зазначало суттєве уповільнення темпу приросту реального валового внутрішнього продукту порівняно з минулим роком.

По-друге, з 2011 р. було введено у дію Податковий кодекс України, який частково покращив адміністрування податків, було змінено чисельність та структуру податків (відмінено низку податків, що не мали реального фіскального значення, об'єднано певні податки, перенесено рентні платежі з неподаткових у податкові надхо-

дження), що відобразилось на підвищенні значень як частки податкових надходжень у ВВП, так і в доходах Зведеного бюджету.

По-третє, незважаючи на глибокий економічний спад у 2014–2015 рр. та, як наслідок, зниження прямих податків, передусім податку на прибуток, частка перерозподілу ВВП через податкову систему не знизилась, що пов'язано з реалізацією низки компенсаторних заходів податкової політики. Зокрема, було розширено базу оподаткування щодо податку на доходи фізичних осіб у частині оподаткування пенсій, розмір яких перевищує трикратний розмір мінімальної заробітної плати, запроваджено податок на процентні доходи за депозитами, введено військовий збір; збільшено ставки рентних платежів; збільшено ставки акцизного податку; терміном на один рік – 2015-й – було запроваджено додатковий імпортовий збір із метою стабілізації платіжного балансу держави тощо.

Розглядаючи динаміку значень показника питомої ваги податкових надходжень у доходах Зведеного бюджету, слід зауважити, що вона має також висхідну тенденцію: у 2000–2004 рр. середнє значення приведенного показника становить 70,58%, у 2005–2009 рр. – 74,42%, у 2010–2015 рр. – 79,60%. Загалом, за період 2000–2015 рр. середнє значення частки податкових надходжень у доходах Зведеного бюджету становить 75,16%.

Необхідно констатувати, що структура вітчизняної податкової системи відповідає архітектоніці податкових систем країн із розвинутою економікою, а також країн із трансформаційною економікою у складі Європейського Союзу, що свідчить про тенденцію уніфікації оподаткування. У Податковому кодексі України визначено, що податкова система включає сім загальнодержавних податків та зборів, два місцеві податки та два місцеві збори. Разом із тим підрозділом 10 Перехідних положень ПКУ зазначено, що тимчасово, до набрання чинності рішенням Верховної Ради України про завершення реформи Збройних Сил України, встановлюється військовий збір.

Зростання податкового навантаження на економіку впродовж останніх п'ятнадцяти років більш ніж на 5 в. п., хоч і було вимушеним заходом держави задля збалансування бюджету, не має сприятливого впливу на економічні процеси в частині інтенсифікації ділової активності. Разом із тим слід зазначити, що значна кількість праць присвячена дослідженню взаємозв'язку між динамікою економічного зростання та рівнем податкового навантаження. Такі науковці, як Масгрейв

та Танзі, у своїх працях роблять висновок про позитивну кореляцію між даними показниками. Їхні аргументи полягають у тому, що економічний розвиток посилює попит на здійснення державних видатків, а це обумовлює потребу у зростанні податкових надходжень. Причому вони наголошують на тому, що є зв'язок між економічним зростанням та податковим навантаженням, а не навпаки [9]. Це є важливим аспектом, адже, як правило, у працях багатьох економістів зустрічається діаметрально інші висновки про те, що підвищення рівня податкового навантаження посилює бар'єри для поштовху економічного росту [2–4]. Доцільним, з огляду на значущість впливу податків на економіку, є здійснення аналізу структури податкових надходжень у розрізі класифікації за якісною характеристикою об'єкта оподаткування, яка застосовується в міжнародних дослідженнях, а саме поділу податків на доходи та прибуток і податків на споживання.

Класична модель оподаткування передбачає, що в більш розвинутих економіках у загальній структурі доходної частини бюджету мають переважати надходження від податків на доходи і прибуток порівняно з надходженнями від податків на споживання [4, с. 74]. Однак емпіричний досвід свідчить, що «оптимальна» модель структури оподаткування адаптується до диферентних умов економічного розвитку та не є універсальною як для країн із розвинутою економікою, так і для країн, що розвиваються. Приміром, податки на споживання переважають у структурі бюджетних надходжень у таких розвинутих країнах Європейського Союзу, як Австрія, Греція, Франція, Португалія, Чехія, а також у країнах, що розвиваються, – Польщі, Литві, Естонії, Латвії, Болгарії, Словаччині, Угорщині. Фінансові інститути, що формують та реалізують державну податкову політику, за можливої запланованої зміни структури співвідношення податків на доходи і прибуток та доходів на споживання мають визначити конкретні цілі зміни даної конфігурації; здійснити прогнозну оцінку впливу даної зміни в розрізі ефективності та справедливості новацій; передбачити можливі компенсаторні заходи щодо інших груп податків або неподаткових надходжень на визначений період часу в разі зниження надходжень до бюджету від даних категорій податків.

Аналізуючи дані табл. 1 можна дійти висновку, що за період 2000–2015 рр. середнє значення питомої ваги податків на доходи і прибуток у доходах Зведеного бюджету становив 29,6% та відносно валового внутрішнього продукту – 8,7%.

Таблиця 1
Структура податкових надходжень до Зведеного бюджету за період 2000–2015 рр., %

Податки	2000-2004		2005-2009		2010-2015		2000-2015	
	дох. бюджету	ВВП	дох. бюджету	ВВП	дох. бюджету	ВВП	дох. бюджету	ВВП
Податки на доходи, на прибуток, в тому числі:	32,2	8,9	30,0	9,2	27,1	8,1	29,6	8,7
податок на доходи фізичних осіб	15,8	4,4	14,7	4,5	16,0	4,8	15,5	4,6
податок на прибуток підприємств	16,4	4,5	15,3	4,7	11,1	3,3	14,1	4,1
Податки на споживання, у тому числі:	30,4	8,2	36,2	11,7	42,2	12,6	37,2	11,0
ПДВ	19,3	5,2	26,7	8,8	29,9	8,8	26,2	7,7
акцизний податок	7,0	1,9	5,6	1,7	9,0	2,8	7,3	2,1
мито	4,1	1,1	3,9	1,2	3,3	1,0	3,7	1,1
Всього	70,6	19,3	74,4	22,9	79,6	24,4	75,2	22,3

Джерело: розраховано автором на базі даних Державної казначейської служби України та Державної служби статистики України

Своєю чергою, аналогічні показники для податків на споживання були вищими та становили 37,2 та 11,0% відповідно. Крім того, протягом даного періоду зафіксовано тенденцію до поступового зниження фіскального значення першої групи податків та відповідного зростання фіскального значення податків на споживання, про що свідчать усереднені дані в обраних періодах 2000–2004, 2005–2009, 2010–2015 рр.

Порівнюючи значення приведених показників для періодів 2000–2004 та 2010–2015 рр., слід зазначити, що зниження питомої ваги податків на доходи і прибуток у доходах бюджету становило 5,1 в. п., по відношенню до валового внутрішнього продукту ваговий показник знизився на 0,8 в. п. Причому в розрізі даної групи видатків, частка податку на доходи фізичних осіб у доходах бюджету зростає на 0,2 в. п., по відношенню до ВВП – на 0,4 в. п. Водночас значення питомої ваги податку на прибуток у доходній частині Зведеного бюджету знизилось на 5,2 в. п., у валовому внутрішньому продукті – на 1,2 в. п.

Відповідно, частка податків на споживання у доходній частині Зведеного бюджету зростає на 11,8 в. п., у валовому внутрішньому продукті – на 4,4 в. п. Збільшення значень приведенного показника відбулось насамперед за рахунок зростання фіскальної ролі податку на додану вартість.

Так, середнє значення показника питомої ваги ПДВ у доходах Зведеного бюджету в 2010–2015 рр. зросло на 10,6 в. п. порівняно з періодом 2000–2004 рр., у валовому внутрішньому продукті – на 3,6 в. п. Окрім того, відбулось збільшення надходжень до бюджету від акцизного податку, про що свідчить зростання значень показника частки податку в доходах бюджету на 2,0 в. п. та у валовому внутрішньому продукті – на 0,9 в. п. Водночас за даний період часу відбулось зменшення значень приведених вагових показників для ввізного та вивізного мита: частка у доходах бюджету скоротилась на 0,8 в. п., у валовому внутрішньому продукті – більш як на 0,1 в. п.

Податок на доходи фізичних осіб є одним з основних податків, який функціонує у більшості країн із розвинутою та трансформаційною економікою і разом із соціальними відрахуваннями входить до складу labour tax. Необхідно зазначити, що від ефективності механізму адміністрування даного податку значною мірою залежить рівень тінізації фонду оплати праці, який займає достатньо високу частку в обсягах тіньової економіки, яка, за даними 2015 р., сягнула 40,0%. Загалом, виходячи із аналізу зарубіжного досвіду, співвідношення обсягів надходжень даного податку до валового внутрішнього продукту в країнах із розвинутою економікою становить близько 10%, причому в країнах, де функціонує прогресивна шкала оподаткування, частка податку на доходи фізичних осіб у ВВП є вищою, ніж у країнах, де функціонує пропорційна шкала оподаткування. Так, у період 2010–2014 рр. середнє значення приведенного показника в Данії становило 25,6%, у Бельгії – 12,4%, в Італії – 11,7%, в Австрії – 9,8%, у Великобританії – 9,4%, у Франції – 9,3%, у Німеччині – 8,9%, у Португалії – 6,8%, у Польщі – 4,8%. Водночас для країн, де функціонує пропорційна ставка оподаткування, середнє значення показника становить: в Естонії – 6,5%, Угорщині – 6,4%, Чехії – 3,8%, Словаччині – 2,7%. З огляду на зазначене, можна дійти висновку, що найвища фіскальна ефективність даного податку в країнах із високим рів-

нем валового внутрішнього продукту на душу населення. У Данії даний показник, за даними МВФ, становить 51 420 дол. США, Великобританії – 44 100, Австрії – 43 500, Німеччині – 41 260, Бельгії – 40 500, Франції – 37 700, Італії – 29 800, Португалії – 18 900, Польщі – 12 600 дол. США. Своєю чергою, в Україні до 2004 р. діяла прогресивна шкала оподаткування, з 2004 по 2010 р. – пропорційна ставка, із прийняттям Податкового кодексу до кінця 2015 р. – прогресивна шкала з двома рівнями градації, а з 2016 р. діятиме пропорційна ставка оподаткування. Відсутність єдиної державної стратегії щодо адміністрування податку на доходи фізичних осіб, що проявилась у частій зміні ставок оподаткування, обумовлена ситуативними економічними тенденціями. На нашу думку, прогресивну шкалу оподаткування можна запроваджувати виходячи з досвіду певних країн ЄС за досягнення показника ВВП на душу населення не менш як 8 000 дол. США, зниження тінізації оплати праці та економіки загалом, а також відновлення довіри суспільства до держави в особі її інститутів.

Слід зазначити, що до 2014 р., тобто до початку територіального конфлікту в державі та різкого погіршення економічної кон'юнктури, основним чинником впливу на динаміку надходжень податку на доходи фізичних осіб був фонд оплати праці, однак після впровадження змін до Податкового кодексу Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо пасивних доходів» від 04.07.2014 № 1588-VII в частині оподаткування податком на доходи фізичних осіб доходів – у вигляді процентів, нарахованих на суму поточного або вкладного (депозитного) банківського рахунку, процентів на вклад (депозит) члена кредитної спілки у кредитній спілці та податку на суми пенсійних виплат та довічного грошового утримання у межах норми 164.2.19 Податкового кодексу України. Слід зауважити, що без врахування частки пасивних доходів, з яких було сплачено військовий збір, питома вага податку на доходи фізичних осіб із доходу у вигляді процентів у загальній структурі надходжень податку в 2015 р. становить 8,2%, з інших доходів, аніж заробітна плата, – 5,9%, пенсійних виплат – 1,1%. Таким чином, у 2015 р., який є першим повним роком, де функціонують відповідні зміни в частині пасивних доходів, частка податку з пасивних доходів у структурі надходжень податку перевищила 15%.

Податок на прибуток підприємств є одним із видів прямого оподаткування – прибуткового – і оподатковує прибуток юридичних осіб. Податок на прибуток підприємств в Україні в 1992–2013 рр. мав суттєве фіскальне значення, даний факт відрізняється від аналогічних податків в економічно розвинутих країнах. Економічна рецесія з другої половини 2012 р. та економічна криза 2014–2015 рр., територіальний конфлікт, окупація частини території держави значним чином відобразились на зниженні кількості економічно активних підприємств, падінні промисловості, розриві господарсько-виробничих зв'язків та втраті економічного потенціалу. Зазначені факти суттєвим чином знизили надходження податку на прибуток підприємств та його вагові показники як у доходах бюджету, так і у валовому внутрішньому продукті. У структурі надходжень податку на прибуток підприємств до бюджету за період 2005–2014 рр. у розрізі видів

економічної діяльності найвищу частку становлять: промисловість – 49,5%, оптова та роздрібна торгівля – 16,8%, транспорт та зв'язок – 14,5%, фінансова діяльність – 7,5%, будівництво – 2,8%, сільське господарство – 0,6%, інші галузі економіки – 8,3%. Промисловість, яка забезпечує найвищі показники надходжень даного податку до бюджету, показує зниження обсягів виробництва четвертий рік поспіль, причому динаміка спаду лише посилювалась: у 2012 р. спад у промисловості становив 0,7%, у 2013 р. – 4,3%, у 2014 р. – 10,1%, у 2015 р. – 13,4%.

Доцільним є здійснення аналізу взаємозв'язку показників фінансового результату до оподаткування та питомої ваги надходжень податку на прибуток підприємств в його структурі за період 2005–2014 рр. Динаміка значень питомої ваги податку на прибуток підприємств в обсязі фінансового результату до оподаткування підприємств, що отримали прибуток, із 2005 р. має поступову тенденцію до зниження. Аналіз динаміки загального фінансового результату підприємств до оподаткування свідчить, що протягом 2005–2014 рр. спостерігається період висхідного тренду 2005–2007 рр. у період загального економічного зростання, даний показник зріс з 57,6 до 121,4 млрд. грн. Згодом значення показника в 2008 р. становлять 9,0 млрд. грн. та балансують у цілому за рік завдяки позитивній динаміці першого півріччя, у 2009 р. спостерігається мінусовий фінансовий результат у сумі 45,0 млрд. грн. Надалі, у період посткризового відновлення 2010–2011 рр. спостерігається висхідна тенденція зростання значень цього показника до рівня 126,6 млрд. грн., що перевищило докризовий показник 2007 р.; у період економічної рецесії 2012–2014 рр. спостерігається зниження показника до рівня 29,3 млрд. грн. у 2013 р., а в 2014 р. спостерігається найбільше від'ємне значення фінансового результату до оподаткування у розмірі 517,3 млрд. грн. Різкий обвал значень показника зумовлений падінням промисловості, суттєвим зниженням обсягів оптової та роздрібної

торгівлі внаслідок падіння купівельної спроможності населення, викликану девальвацією національної валюти, падінням ринку нерухомості та фінансової діяльності.

Слід зазначити, що особливу увагу міжнародних досліджень у сфері податкової політики, а саме податків на споживання, приділено визначенню структури надходжень даних податків у розрізі оподаткування імпортованих та вироблених у межах держави товарів. Динаміка показника співвідношення надходжень податків на споживання до Зведеного бюджету України в розрізі зазначених вище груп товарів за період 2000–2015 років представлено на рис. 1.

За аналізований період частка податків на споживання у ВВП коливалась від 7,8% у 2003 р. до 14,6% у 2015 р., тобто діапазон відхилення даного показника сягає 6,8 в. п. У розрізі даної категорії податків значення показника питомої ваги податків на імпорт у валовому внутрішньому продукті коливались у межах від 4,8% у 2003 р. до 10,5% у 2015 р., середнє значення приведенного показника за аналізований період становило 7,7%. Водночас значення частки податків на споживання з товарів, що вироблені в Україні, за період 2000–2015 рр. знаходилось у межах від 1,9% у 2000 р. до 4,6% у 2011 р., середнє значення за даний період становило 3,3%. Розглядаючи середні значення показників частки податків на споживання з імпортованих та вироблених в Україні товарів у 2000–2004, 2005–2009, 2010–2015 рр., слід зазначити таке. Для податків на імпорт відповідні значення становлять 5,8, 8,2 та 8,8%; для податків на споживання із вироблених у країні товарів – 2,4, 3,5 та 4,0% відповідно. Таким чином, за обома групами податків на споживання спостерігається висхідна динаміка.

Найвищу питому вагу в структурі податків на споживання, як уже зазначалось, займає податок на додану вартість. Установлено, що основними факторами, які впливають на його надходження, є обсяги новоствореної доданої вартості, експорту та відшкодування податку, обсягу імпорту та

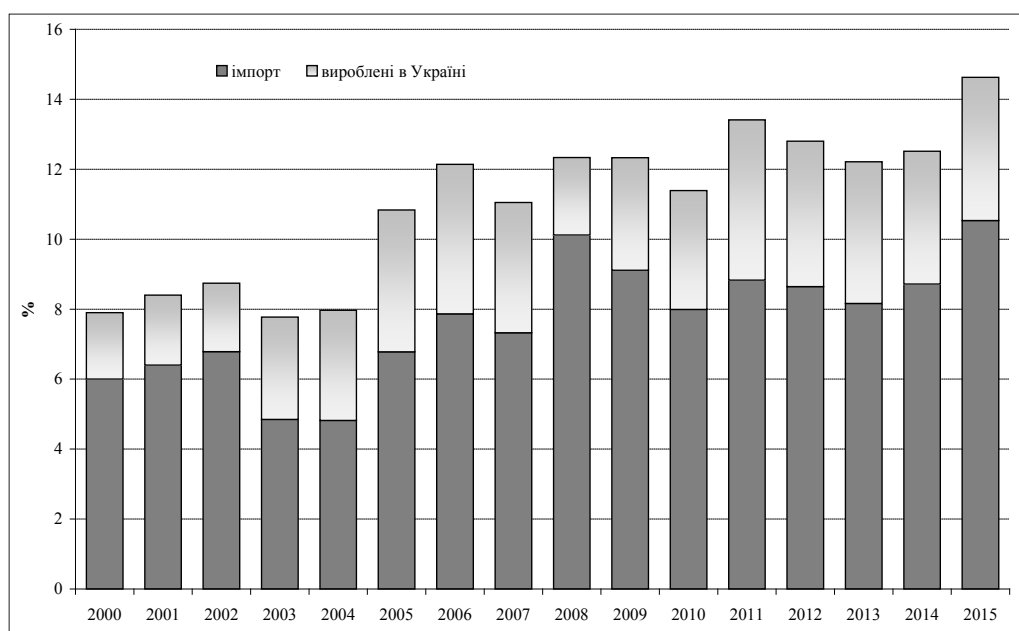


Рис. 1. Динаміка показника частки податків на споживання у ВВП у розрізі груп податків оподаткування імпортованих та вироблених в Україні товарів за період 2000–2015 рр., %

обмінного курсу національної грошової одиниці, кількості податкових пільг та вилучення з об'єкту податку, порядку та критеріїв бюджетного відшкодування, механізму його адміністрування. У розрізі надходжень ПДВ із товарів та послуг, вироблених Україні, частка податку у валовому внутрішньому продукті коливається від найменшого значення у 0,2% у 2002 р. до найвищого – 2,9% у 2006 р. Загалом, середнє значення приведеного показника становить 1,6%, у тому числі в 2000–2004 рр. – 0,7%, у 2005–2009 рр. – 2,0%, у 2010–2015 рр. – 2,1%.

Необхідно зауважити, що ПДВ є податком, який, незважаючи на своє фіскальне значення, має широке поле для фіктивного регулювання податкового кредиту та обсягів бюджетного відшкодування, тому найбільш часті зміни податкового законодавства стосуються саме положень щодо адміністрування даного податку. Для значної кількості підприємств виникає ситуація з приводу невчасного відшкодування податку на додану вартість, що певним чином позначається на зниженні рівня конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, стримує темпи інвестиційної діяльності підприємств, погіршує стан ділової активності суб'єктів господарювання. Разом із тим позитивні зрушення щодо адміністрування даного податку зафіксовано в період 2005–2007 рр., коли було зменшено кількість податкових пільг та преференцій, підвищено ефективність державного фінансового контролю. Реалізація зазначеного дала змогу підвищити фіскальну ефективність ПДВ із вироблених в Україні товарів з 1,4% у 2004 р. до 2,4% вже у 2005 р. та до 2,9% у 2006 р.

Із прийняттям Податкового кодексу було імплементовано низку позитивних новацій у сфері встановлення додаткових обмежень та вимог до платників податку на додану вартість та розширено повноваження фіскальної служби у сфері контролю [6. с. 25]. Зокрема, було здійснено обмеження добровільної реєстрації платником податку на додану вартість, заборону реєстрації платниками податку суб'єктів господарювання, які є платниками єдиного податку, поетапне формування реєстру податкових накладних, запровадження умови щодо подання платниками податку разом із податковою декларацією копій реєстрів податкових накладних в електронному вигляді, звільнення від оподаткування операцій з постачання зерна, технічних культур, відходів та брухту чорних і кольорових металів, анулювання реєстрації платників податку на додану вартість у разі внесення запису до Єдиного реєстру юридичних та фізичних осіб про відсутність юридичної або фізичної особи за їх місцезнаходженням та в разі коли установчі документи особи, зареєстрованої як платник податку, за рішенням суду будуть визнані недійсними, запровадження механізму автоматичного відшкодування податку. У 2011 р., незважаючи на встановлені умови щодо права на бюджетне автоматичне відшкодування податку, які є більш прийнятними для великих підприємств, в автоматичному режимі було відшкодовано 37% від загального обсягу бюджетного відшкодування податку, у 2012 р. даний показник становив 49,8%, у 2013 р. – 42,3%, у 2014 р. – 43,4%. Дані зміни позитивно вплинули на динаміку надходжень податку з вироблених в Україні товарів: якщо в 2010 р. частка даного податку в ВВП становила 1,2%, то в 2011 та 2012 рр. – 2,6%.

Своєю чергою, показник питомої ваги податку на додану вартість з імпортованих това-

рів та послуг коливається в межах від 3,5% у 2003–2004 рр. до 8,6% у 2008 р., середнє значення цього показника за аналізований період становить 6,1%, у тому числі в 2000–2004 рр. – 4,4%, у 2005–2009 рр. – 6,8%, у 2010–2015 рр. – 7,0%.

Другим за величиною надходжень до бюджету в структурі податків на споживання є акцизний податок, частка якого у валовому внутрішньому продукті коливається в період 2000–2015 років від 1,3% в 2008 р. до 3,6% в 2015 р. Тенденція до поступового зростання фіскального значення акцизного податку в податковій системі є позитивним напрямом удосконалення податкової політики в умовах трансформації економіки, адже в розвинутих країнах ЄС співвідношення акцизного податку до валового внутрішнього продукту перевищує 3%. Стосовно надходжень податку з імпортованих та вироблених у країні товарів слід зазначити, що переважають надходження від податку з вироблених у країні товарів, частка даних надходжень у структурі акцизного податку за період 2000–2015 рр. становить 81,3%. По відношенню до ВВП середнє значення показника надходжень від акцизного податку з вироблених у країні товарів становить 1,7%, з імпортованих товарів – 0,4%. Варто відзначити поступове зростання значень для обох груп акцизного податку в розрізі періодів. Так, середнє значення співвідношення надходжень акцизного податку з вироблених в Україні товарів становить: у 2000–2004 рр. – 1,62%, з імпортованих – 0,20%; у 2005–2009 рр. – 1,47 та 0,24%; у 2010–2015 рр. – 1,91 та 0,75%. Установлено, що найбільш активна фаза щодо підняття ставок акцизного податку була в період 2008–2010 рр. та 2014–2015 рр. як компенсаторні заходи податкової політики.

У зазначений період, спостерігалось скорочення реального валового внутрішнього продукту (2009, 2014, 2015 рр.), падіння обсягів податкових надходжень. Одним із перших заходів податкової політики (у відповідь на зниження доходної частини бюджету) стало збільшення ставок акцизного податку на алкогольні напої та тютюнові вироби – на 25%, на пиво – на 42,5%, на нові легкові автомобілі та мотоцикли – у два рази; встановлено дві ставки акцизного податку на дизельне паливо. Водночас проведення військових дій на сході країни потребувало збільшення витратів на оборону, що, своєю чергою, обумовлювало потребу в пошуку додаткових доходів бюджету. Із метою реалізації зазначеного було збільшено на 5% розмір специфічних ставок акцизного податку та мінімального акцизного податкового зобов'язання зі сплати акцизного податку на тютюнові вироби; віднесено до алкогольних напоїв, які класифікувались як продукти дієтичного харчування і містять етилового спирту, – на 8,5% та більше, встановлення для таких напоїв відповідної ставки акцизного податку із маркуванням таких напоїв марками акцизного податку. Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28 грудня 2014 р. №71-VIII збільшено ставки акцизу на нафтопродукти, скрапленний газ, транспортні засоби, запроваджено акцизний податок на електроенергію за адвалорною ставкою у розмірі 3,2%, автобуси, вантажівки. У 2015 р. надходження від акцизного податку з електричної енергії становили 3,46 млрд. грн. Окрім того, запроваджено акцизний податок із реалізації суб'єктами господарювання підакцизних товарів – пива, алкогольних

напоїв, тютюну, нафтопродуктів та скрапленого газу з єдиною ставкою 5%. У 2015 р. надходження до бюджету від акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання підакцизних товарів становили 7,68 млрд. грн. Підвищення ставок акцизного податку вбачається одним із дієвих компенсаторних заходів податкової політики в умовах трансформаційних перетворень економіки, тому буде застосовуватись і надалі.

Висновки. Податкова політика є важливим інструментом регулювання економічного розвитку. Від рівня обґрунтованості рішень у сфері управління податків залежать інвестиційна активність економічних агентів, обсяг тінізації економіки. Дослідження процесів формування та реалізації податкової політики потребує використання збалансованого підходу виходячи із дуалізму поставлених перед фінансовими інститутами завдань: забезпечення відповідного рівня фінансування бюджетних видатків та створення фундаменталь-

них умов для стійкого економічного зростання. Зростання податкового навантаження на економіку впродовж останніх п'ятнадцяти років було вимушеним заходом держави задля збалансування бюджету та не мало сприятливого впливу на економічні процеси в частині інтенсифікації ділової активності. У структурі податкових надходжень переважають податки на споживання, частка яких в останні роки поступово зростає. Причому збільшується значення показника частки податків на споживання з імпортованих у країну товарів, що свідчить про структурні проблеми національної економіки. У період 2009–2010 та 2014–2015 рр. держава застосовувала компенсаторні заходи податкової політики з метою збалансування бюджету. Водночас дані заходи носять тимчасовий характер, тому важливим є проведення структурних реформ економіки, забезпечення зростання довіри платників податків до податкової системи та органів фінансової служби.

Список використаних джерел:

1. Вдовиченко А.М. Циклічність фіскальної та монетарної політики в Україні / А.М. Вдовиченко // Економіка і прогнозування. – 2013. – № 2. – С. 55–67.
2. Державне фінансове регулювання економічних перетворень : [монографія] / І.Я. Чугунов [та ін.] ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф., акад. НАПН України А.А. Мазараки. – Київ : КНТЕУ, 2015. – 375 с.
3. Крючкова Н.М. Податкова політика в системі макроекономічного регулювання : [монографія] / Н.М. Крючкова. – Одеса : Астропринт, 2011. – 174 с.
4. Лук'яненко І. Бюджетно-податкова політика України: нові виклики : [монографія] / І. Лук'яненко, М. Сидорович. – К. : НаУКМА, 2014. – 229 с.
5. Пасічний М.Д. Механізм непрямого оподаткування в Україні: становлення та розвиток / М.Д. Пасічний // Бізнес Інформ. – 2013. – № 5. – С. 311–318.
6. Соколовська А.М. Фіскальна політика в Україні та її макроекономічні наслідки / А.М. Соколовська // Фінанси України. – 2014. – № 11. – С. 17–32.
7. Cogan, J., J. B. Taylor, V. Wieland, and M.H. Wolters Fiscal Consolidation Strategy // Journal of Economic Dynamics and Control. – 2013. – № 37(2). – P. 404–421.
8. Romer Christina D., Romer David H. The Macroeconomic Effects of Tax Changes: Estimates Based on a New Measure of Fiscal Shocks / Christina D. Romer, David H. Romer // American Economic Review. – 2010. – Vol. 100(3). – P. 763–801.
9. Tanzi V. Fiscal policies in economies in transition / V. Tanzi. – Washington DC : International Monetary Fund, 2004 – 359 p.

Пасичный Н. Д.

Киевский национальный торгово-экономический университет

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА УКРАИНЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Резюме

Раскрыты особенности формирования и реализации налоговой политики Украины в современных макроэкономических условиях. Проведен анализ структуры налоговых поступлений в разрезе налогов на доходы и прибыль и налогов на потребление. Исследована динамика показателя перераспределения валового внутреннего продукта через налоговую систему и определены основные причины его изменения. Предложены направления совершенствования налоговой политики.

Ключевые слова: налоговая политика, налоговая система, налоговая нагрузка, налоги на потребление, налоги на доходы и прибыль.

Pasichnyi M. D.

Kyiv National University of Trade and Economics

MODERN TAX POLICY IN UKRAINE

Summary

In the article we investigated main features of formation and implementation of tax policy in Ukraine in the modern macroeconomic conditions. Author analyzed the structure of tax revenues comprising consumption and income taxes. The dynamics of tax-to-GDP ratio was investigated; also we defined main reasons for its changing. Directions for improving tax policy were determined.

Keywords: tax policy, tax system, tax burden, consumption taxes, income taxes.

УДК 332.12

Пйонтко Н. Б.

Науково-дослідний фінансовий інститут
Академії фінансового управління Міністерства фінансів України

ДИСПРОПОРЦІЙНІСТЬ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ТА СИСТЕМА ЇЇ ФІНАНСОВОГО ВИРІВНЮВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті досліджено диспропорційність розвитку адміністративно-територіальних одиниць України протягом 2006–2015 рр. Визначено індикатори нерівномірності регіонального розвитку, узагальнено сучасні чинники регіональних диспропорцій. Зазначено комплекс заходів та модель державної регіональної політики щодо фінансового вирівнювання регіонів.

Ключові слова: диспропорційність, регіональний розвиток, фінансове вирівнювання, конвергенція, дивергенція.

Постановка проблеми. Забезпечення рівномірного соціально-економічного розвитку регіонів України є важливою та необхідною умовою досягнення високого рівня конкурентоспроможності національної економіки, адже наявні диспропорції регіонального розвитку дезінтегрують національне господарство, формують поляризаційні центри фінансових ресурсів та призводять до соціальної напруженості в суспільстві. Нераціональне використання місцевого потенціалу, переважання екстенсивних чинників економічного зростання, штучний пріоритетний розвиток окремих адміністративно-територіальних одиниць та неефективна політика фінансового вирівнювання ще більше поглиблюють диспропорції регіонального розвитку. Тому в контексті розвитку процесів децентралізації, коли перед органами місцевого самоврядування відкриваються широкі можливості самостійного збалансування розвитку регіонів, та на шляху євроінтеграції, коли перед кожним регіоном та країною в цілому постають вимоги щодо високого рівня економічного розвитку і побудови нової системи міжрегіональних відносин, дослідження диспропорцій регіонального розвитку є актуальним напрямом сучасних наукових досліджень та важливим етапом формування ефективного системи фінансового вирівнювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначенню теоретико-методологічних засад виникнення диспропорцій регіонального розвитку, аналізу міжрегіональних дисбалансів та формуванню механізмів регулювання нерівномірностей розвитку адміністративно-територіальних одиниць присвячено наукові праці С. Білої, Л. Возної, М. Деркача, О. Дудкіної, О. Дейнеки, М. Долішнього, М. Гусевої, Г. Завадських, С. Карпця, М. Кизима, Т. Мощицької, О. Носирева, І. Осьмірко, Т. Пепи, Ю. Підлипного, С. Романюка, Т. Синиці, Л. Сімків, І. Сторонянської, О. Тофанюк, І. Хаджинова, О. Шевченка та ін.

Застосування статистичних методів оцінки диспропорцій регіонального розвитку та дослідження дисбалансів на основі ентропійного підходу характерно для наукових праць О. Бобкової, Ж. Науменко, Ю. Паршина, Я. Притули, О. Раєвцевої та ін.

Враховуючи всебічне вивчення проблематики диспропорційності регіонального розвитку вітчизняними вченими, чимало питань щодо визначення конкретних напрямів усунення диспропорцій та вибору програми фінансового вирівнювання розвитку регіонів залишаються невирішеними.

Мета статті полягає у визначенні індикаторів нерівномірностей регіонального розвитку за ключовими показниками соціально-економічного розвитку регіонів, узагальненні сучасних чинників

регіональних диспропорцій та формуванні на цій основі перспективного вектору діяльності державної регіональної політики щодо фінансового вирівнювання регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ключовим аспектом формування конкурентоспроможної економіки та побудови високорозвиненої держави є комплексний рівномірний розвиток усіх адміністративно-територіальних одиниць, що забезпечує оптимальне використання наявного потенціалу регіонів, здійснення єдиної політики соціально-економічних перетворень та формування високого рівня життя населення. Досягнення збалансованого регіонального розвитку вимагає проведення ефективної державної регіональної політики, спрямованої на подолання нерівномірностей розвитку адміністративно-територіальних одиниць з урахуванням специфіки економічного розвитку кожного окремого регіону.

Диференціація регіонального розвитку формується під впливом таких факторів, як: наявність природних ресурсів (їх склад та масштаби), природно-кліматичні умови, географічне розташування (центр/периферія, прикордонна територія), історичні особливості, демографічні особливості (кількість та вікова структура населення), господарська спеціалізація, стан інфраструктури, політичні фактори (законодавчі обмеження чи пріоритетності розвитку окремих регіонів), склад та структура людського капіталу (наявність висококваліфікованих кадрів, рівень освіти), інноваційне середовище, агломерація, урбанізаційні процеси та ін. [1, с. 44; 2]. При цьому якщо домінуючими факторами розвитку адміністративно-територіальних одиниць, а відповідно, і чинниками диференціації регіонів минулого століття, були наявність сировинної бази, факторів виробництва та розміщення продуктивних сил (основа регіонального розвитку в теорії Хекшера-Оліна; моделі мобільності виробничих факторів Д. Бортса; теорія просторового розвитку Й.Г. фон Тюнена, А. Вебера, А. Льюша; теорія конвергенції Р. Солоу, Т. Свана, Р. Барро, Сала-Мартіна), то в епоху розвитку інформаційного суспільства, становлення глобалізаційних тенденцій та відкритості економіки основоположними чинниками розвитку регіонів виступають саме агломерація, людський капітал, інноваційне середовище та інституційні фактори (основа регіонального розвитку в теоріях кумулятивного зростання Г. Мюрдалля, Ф. Перру, Ж.-Р. Будвіля, А. Хіршмана; теорії «осей розвитку» П. Потье; концепції «центр-периферія» Д. Фрідмана; моделі міської агломерації Г. Річардсона; «Нова економічна географія» П. Кругмана; нова теорія економічного (ендогенного) зрос-

тання – моделі Р. Лукаса та П. Ромера; моделі інституційної економіки Д. Родріка, Д. Аджемоглу, С. Джонсона) [3, с. 3–10; 4, с. 17–32].

Нерівномірність розподілу факторів економічного зростання та неоднорідність економічного простору неминує призводити до виникнення диспропорцій регіонального розвитку, що визначаються як «відображення в часі і просторі розривів (відхилень) економічних параметрів (наприклад, валовий регіональний продукт (ВРП), податкові надходження та ін.) регіональних систем від заданих стандартів (значень) у регіональному розрізі та відносно рівня розвитку порівнюваних регіонів» [1, с. 48]. Усунення диспропорцій соціально-економічного рівня розвитку регіонів є важливим завданням державної регіональної політики, що полягає у розробці чіткого механізму подолання нерівномірностей розвитку адміністративно-територіальних одиниць: дослідженні конвергенційно-дивергенційних тенденцій регіонального розвитку (у вітчизняній науковій літературі подолання диспропорційності розвитку чи, навпаки, поглиблення нерівномірностей регіонального розвитку описується поняттями конвергенції (тобто динамічного зближення рівнів розвитку регіонів) та дивергенції (посилення диференціації рівнів розвитку адміністративно-територіальних одиниць) [4, с. 33]; визначенні регіонів – «точок зростання» і регіонів-аутсайдерів; формуванні комплексних заходів зменшення чи усунення диспропорцій.

Дослідження нерівномірностей розвитку адміністративно-територіальних одиниць в Україні на основі аналізу соціально-економічних показників регіонального розвитку – валового регіонального продукту в розрахунку на одну особу, середньомісячної номінальної заробітної плати в розрахунку на одного штатного працівника, доходів місцевих бюджетів у розрахунку на одну особу населення та

капітальних інвестицій на одну особу населення – за період 2006–2015 рр. за допомогою використання індикаторів σ -конвергенції (табл. 1) дають змогу визначити рівень та динаміку диспропорцій регіонального розвитку (табл. 2).

Аналіз диспропорційності розвитку адміністративно-територіальних областей України на основі використання індикаторів σ -конвергенції показав суттєву розбалансованість та неоднорідність регіонального розвитку України. Розглянемо більш детально кожен із досліджуваних показників.

Протягом 2006–2014 рр. за показником ВРП на одну особу спостерігається загальна тенденція поглиблення дивергенційних процесів. Коефіцієнт варіації, що коливається в діапазоні 54–64%, свідчить про суттєві диспропорції розвитку адміністративно-територіальних одиниць України. Співвідношення між максимальним (місто Київ – 124 163 грн.) та мінімальним (Луганська область – 14 079 грн.) значеннями ВРП на одну особу в 2014 р. становило 8,8 рази. У 2010 р. значення такого показника становило 6,4 рази (місто Київ – 70 424 грн., Чернівецька область – 10 939 грн.), у 2006 р. – 6,2 рази (місто Київ – 35 210 грн., Чернівецька область – 5 650 грн.). При цьому в 2014 р. лише в Харківській, Запорізькій, Київській, Полтавській, Дніпропетровській областях та місті Києві ВРП на одну особу був вищим за середньоукраїнський показник (рис. 1). У 2010 р. такими регіонами були Одеська, Харківська, Запорізька, Київська, Донецька, Полтавська, Дніпропетровська області та місто Київ, у 2006 р. – Харківська, Запорізька, Полтавська, Дніпропетровська, Донецька області та місто Київ. Зростання коефіцієнта Джині свідчить про поглиблення тенденції концентрації ВРП на одну особу в окремих регіонах (якщо в 2006 р. співвідношення між 20% населення (в яких значення показника ВРП на одну

Таблиця 1

Характеристика індикаторів δ -конвергенції*

Індикатор	Формула розрахунку індикатора	Пояснення індикатора
Коефіцієнт асиметрії A_s	$A_s = X_{max}/X_{min}$ де X_{max} – максимальне значення показника X_{min} – мінімальне значення показника	Характеризує співвідношення між екстремальними значеннями вибірки досліджуваного показника
Коефіцієнт варіації V_w	$V_w = \delta/\bar{X}$ де δ – середнє квадратичне відхилення; \bar{X} – середнє арифметичне значення показника;	Відображає рівень розкиду показників регіону відносно середнього по країні. Значення показника менше 33 % свідчить про однорідний розвиток регіону
Коефіцієнт Джині $Gini$	$Gini = 1 - 2 \times \sum_{i=1}^n X_i \times CumY_i + \sum_{i=1}^n X_i \times Y_i$ де X_i – частка населення, що належить до i -ої соціальної групи у загальній чисельності населення; Y_i – частка доходів, зосереджена у i -ої соціальної групи населення; $CumY_i$ – кумулятивна частка доходу; n – число соціальних груп	Індикатор нерівномірності у розподілі доходів. Змінюється від 0 до 1. Якщо $Gini = 0$ – повна рівність у доходах; $Gini = 1$ – повна регіональна нерівномірність. Зростання показника свідчить про зростання диспропорцій
Індекс Тейла IT	$IT_i = \frac{1}{N} \times \sum_{i=1}^n \left(\frac{X_i}{\bar{X}} \times \ln \frac{X_i}{\bar{X}} \right) - T\text{-міра}$ $IT_i = \frac{1}{N} \times \sum_{i=1}^n \left(\ln \frac{X_i}{\bar{X}} \right) - L\text{-міра (середнє логарифмічне відхилення)}$ де X_i – значення показника i -го регіону; \bar{X} – середнє арифметичне значення показника; N – кількість регіонів у вибірці	Індикатор вимірювання соціальної нерівності Зростання IT свідчить про зростання нерівномірності
	Зважений вигляд індексу Тейла, що використовується для згрупованих даних: $IT_i = \sum_{i=1}^n \frac{Y_i}{Y} \ln \left(\frac{Y_i/P_i}{Y/P} \right) - T\text{-міра}$ $IT_i = \sum_{i=1}^n \frac{P_i}{P} \ln \left(\frac{P_i/Y_i}{P/Y} \right) - L\text{-міра}$ де Y_i – доходи i -го регіону; Y – сумарні доходи; P_i – чисельність населення i -го регіону; P – загальна чисельність населення; n – кількість регіонів у вибірці	IT_i – показує розподіл доходу по населенню; IT_i – розподіл населення по доходу; Якщо $IT_i > IT_i$ – найбільший вплив на нерівномірність вносять багаті регіони; Якщо $IT_i < IT_i$ – найбільший вплив на нерівномірність вносять бідні регіони.

* індикатори δ -конвергенції – це статистичні показники визначення нерівномірностей регіонального розвитку

Джерело: розроблено автором на основі даних [1, с. 66–76; 4, с. 33–38; 5; 6]

особу було найбільшим) та 20% населення (в яких значення такого показника було найменшим) становило 2,9 рази, то в 2010 р. таке співвідношення становило вже 3 рази, а в 2014 р. – 3,4 рази). Отримані значення індексу Тейла також підтверджують нерівномірність регіонального розвитку та свідчать, що на диспропорційність визначний вплив спричиняють розвинені регіони з високим значенням ВРП на одну особу.

Динаміка індикаторів σ -конвергенції за показником середньомісячної номінальної заробітної плати в розрахунку на одного штатного працівника в 2006–2015 рр. інтерпретує нарощення конвергенційних тенденцій регіонального розвитку (тренди зменшення коефіцієнта варіації, кое-

фіцієнта Джині та індексу Тейла). Така ситуація була спричинена тим, що темпи зростання показника у столиці (що є лідером формування високого рівня заробітної плати) відповідали середньому темпу зростання показника в країні. Проте поряд із частковою конвергенцією регіонів спостерігається значна диференціація даного показника між адміністративно-територіальними одиницями країни. Так, найвищий рівень середньомісячної номінальної зарплати у розрахунку на одного штатного працівника протягом досліджуваного періоду був характерний для міста Києва у 2015 р. – 6 732 грн. (181% середньоукраїнського показника), у 2010 р. – 3 431 грн. (169%), у 2006 р. – 1 729 грн. (184%). Іншими регіонами України, в яких серед-

Таблиця 2

Динаміка соціально-економічних показників регіонального розвитку на основі індикаторів σ -конвергенції¹

	Коефіцієнт асиметрії	Коефіцієнт варіації	Індекс Джині ²	20%/20% ³	Індекс Тейла		Індекс Тейла зважений	
					Т міра	Л міра	Т міра	Л міра
<i>Валовий регіональний продукт у розрахунку на 1 особу⁴</i>								
2006	6,232	0,571	0,220	2,987	0,118	0,096	0,074	0,069
2007	6,757	0,623	0,235	3,190	0,136	0,110	0,080	0,073
2008	6,358	0,588	0,231	3,067	0,126	0,105	0,069	0,065
2009	6,511	0,585	0,223	2,955	0,123	0,101	0,074	0,071
2010	6,438	0,577	0,228	3,048	0,122	0,102	0,072	0,069
2011	6,027	0,538	0,221	2,981	0,110	0,093	0,064	0,062
2012	6,706	0,578	0,221	3,056	0,120	0,098	0,074	0,071
2013	7,219	0,618	0,225	3,132	0,131	0,105	0,086	0,082
2014	8,819	0,635	0,229	3,371	0,139	0,112	0,117	0,127
<i>Середньомісячна номінальна заробітна плата у розрахунку на 1 штатного працівника</i>								
2006	2,378	0,214	0,093	1,605	0,020	0,018	0,056	0,061
2007	2,439	0,222	0,093	1,604	0,021	0,019	0,057	0,061
2008	2,341	0,215	0,087	1,554	0,020	0,017	0,059	0,064
2009	2,239	0,202	0,084	1,525	0,018	0,016	0,060	0,065
2010	2,068	0,182	0,081	1,508	0,015	0,014	0,059	0,063
2011	2,144	0,193	0,089	1,569	0,017	0,015	0,056	0,059
2012	2,108	0,186	0,084	1,530	0,016	0,014	0,058	0,062
2013	2,123	0,186	0,082	1,519	0,015	0,014	0,058	0,062
2014	2,127	0,185	0,080	1,507	0,015	0,014	0,059	0,064
2015	2,249	0,204	0,085	1,555	0,018	0,016	0,057	0,060
<i>Доходи місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) на 1 особу населення</i>								
2010	5,867	0,547	0,193	2,641	0,104	0,082	0,076	0,074
2011	3,936	0,360	0,170	2,377	0,057	0,053	0,050	0,052
2012	3,986	0,353	0,169	2,412	0,055	0,052	0,053	0,055
2013	3,866	0,347	0,165	2,385	0,053	0,050	0,051	0,053
2014	4,090	0,374	0,167	2,413	0,059	0,053	0,068	0,074
2015	7,775	0,467	0,190	2,772	0,086	0,077	0,106	0,134
<i>Капітальні інвестиції на 1 особу населення</i>								
2006	8,716	0,661	0,247	3,442	0,151	0,123	0,113	0,108
2007	8,148	0,666	0,242	3,287	0,152	0,121	0,111	0,105
2008	6,913	0,652	0,232	3,192	0,145	0,114	0,122	0,116
2009	9,089	0,650	0,256	3,804	0,153	0,129	0,134	0,133
2010	12,204	0,986	0,321	4,662	0,283	0,213	0,195	0,169
2011	12,773	1,015	0,332	5,001	0,301	0,227	0,192	0,155
2012	12,829	0,998	0,339	5,256	0,299	0,231	0,189	0,156
2013	12,373	0,948	0,327	4,943	0,277	0,215	0,181	0,154
2014	12,671	0,998	0,326	4,878	0,295	0,221	0,228	0,215
2015	32,462	0,992	0,328	5,493	0,298	0,241	0,265	0,312

¹ – розрахунки за період 2006–2015 рр. здійснено без урахування тимчасово окупованих АРК та міста Севастополь

² – індекс Джині розраховано шляхом розбиття вибірки на п'ять квінтільних груп

³ – співвідношення 20% населення з найбільшим значенням показника до 20% населення з найменшим значенням показника

⁴ – дані за 2015 р. на офіційному сайті Державного комітету статистики відсутні

Джерело: розроблено автором на основі даних [7–9]

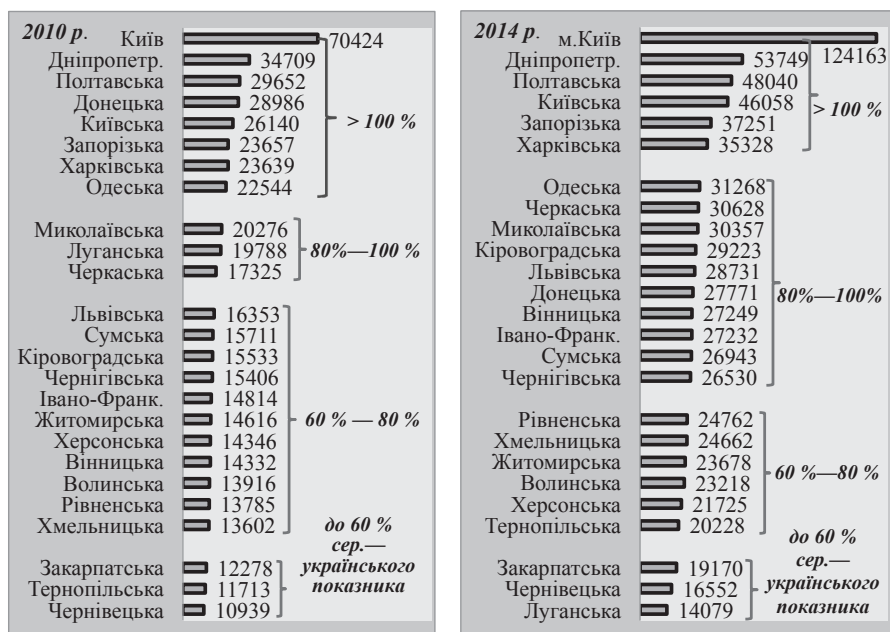


Рис. 1. Валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу (грн.) за 2010 р. та 2014 р.

Джерело: розроблено автором на основі даних [7]

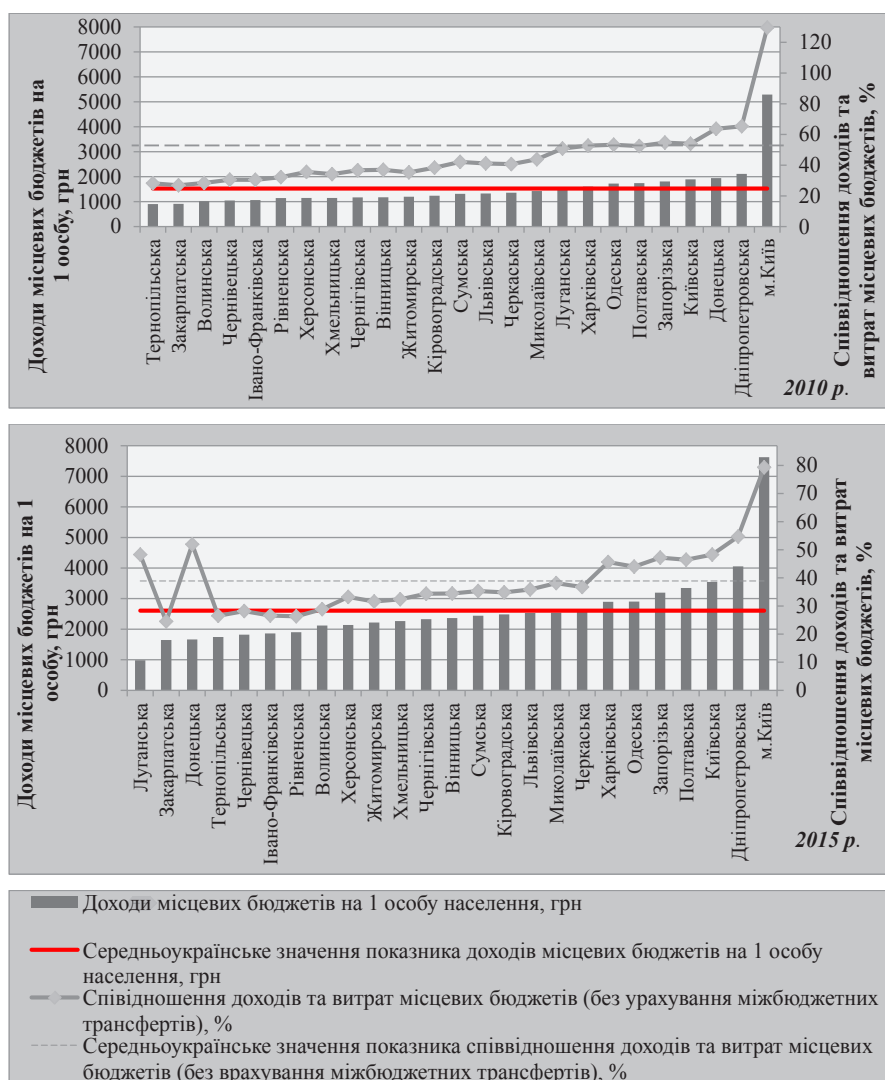


Рис. 2. Доходи місцевих бюджетів регіонів України за 2010 р. та 2015 р.

Джерело: розроблено автором на основі даних [8; 9]

ньомісячна заробітна плата 2015 р. перевищувала значення середньоукраїнського показника, були Полтавська, Одеська, Миколаївська, Київська, Запорізька, Дніпропетровська та Донецька області. Регіоном-аутсайдером була Тернопільська область, для якої значення показника більш ніж у два рази було менше за значення відповідного показника міста Києва.

Дослідження дисбалансів регіонального розвитку за показником доходів місцевих бюджетів у розрахунку на одну особу (без урахування міжбюджетних трансфертів) дало змогу констатувати як конвергенційні, так і дивергенційні тенденції формування таких доходів. Зближення рівнів розвитку регіонів за цим показником спостерігалось протягом 2010–2013 рр., проте індикатори σ-конвергенції в той же період свідчили про значну диференціацію регіонального розвитку (міра варіабельності показника коливалася в межах 35–55%, співвідношення максимального та мінімального значень показника становило в середньому 4,4 рази). Починаючи з 2014 р. збільшується нерівномірність регіонів за показником доходів місцевих бюджетів: у 2015 р. співвідношення між максимальним (м. Київ – 7 627 грн.) та мінімальним (Луганська область – 981 грн.) значеннями показника становило 7,8 рази (рис. 2).

Середньоукраїнське значення показника доходів місцевих бюджетів на одну особу в 2015 р. перевищували Запорізька, Київська, Одеська, Полтавська, Харківська, Дніпропетровська області та місто Київ. При цьому рівень покриття витрат місцевих бюджетів доходами (без урахування міжбюджетних трансфертів) у 2015 р. становив у середньому по Україні лише 38,9%, досягнувши в столиці 79,3%.

Важливим аспектом під час розгляду диспропорцій регіонального розвитку є дослідження показників інвестиційної привабливості адміністративно-територіальних одиниць на основі аналізу динаміки капітальних інвестицій та прямих іноземних інвестицій. Розрахунок індикаторів нерівномірності дав

зможу виявити дивергенційні тенденції регіонального розвитку за показником капітальних інвестицій на одну особу, причому стрімке збільшення нерівномірності зафіксовано в 2010 р., коли 17 з 25 регіонів продемонстрували зменшення капітальних інвестицій унаслідок економічного падіння, спричиненого кризою 2008–2009 рр. Поступове відновлення втрачених позицій проблемних регіонів у наступних роках не призвело до вирівнювання регіонального розвитку за показником капітальних інвестицій на одну особу у зв'язку зі стрімким зростанням даного показника у столиці (як важливого економічного та фінансового центру країни), що стало результатом поглиблення дивергенційних тенденцій: у 2015 р. обсяг капітальних інвестицій на одну особу населення міста Києва перевищував мінімальне значення відповідного показника по Україні більш ніж у 32 рази, тоді як у 2010 р. – у 12,2 рази. Коефіцієнт Джині засвідчив значну концентрацію капітальних інвестицій в окремих групах населення – співвідношення 20% регіонів із найбільшими капітальними інвестиціями на одну особу (м. Київ – 30 323,6 грн., Київська область – 14 062,5 грн., Дніпропетровська – 7 963,3 грн., Івано-Франківська – 6 951,7 грн. та Волинська – 5 914,3 грн.) та 20% адміністративно-територіальних одиниць із найменшими значеннями такого показника (Чернівецька – 3 065,4 грн., Закарпатська – 3 000,6 грн., Херсонська – 2 924,5 грн., Донецька – 1 947 грн., Луганська – 943,1 грн.) становило в 2015 р. 5,5 рази (табл. 3).

Суттєвим джерелом соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних оди-

ниць України є обсяг залучених прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Саме за даним показником в розрахунку на одну особу протягом 2006–2014 рр. спостерігалася найбільша нерівномірність регіонального розвитку: розрив між містом Києвом та Тернопільською областю у 2010 р. становив аж 144 рази, а станом на кінець 2014 р. – уже 152 рази; випереджаючими темпами зростали обсяги залучених іноземних інвестицій у столицю України: якщо в 2006 р. такі обсяги перевищували середньоукраїнські лише у 7,8 рази, то на кінець 2014 р. – уже більше 10 разів. Середньоукраїнський показник ПІІ на одну особу на кінець 2014 р. становив 743 дол. США, причому в Тернопільській, Чернівецькій, Кіровоградській, Чернігівській та Хмельницькій областях значення показника не перевищувало 150 дол. США, тоді як у місті Києві та Дніпропетровській області обсяг ПІІ на одну особу становило 8 013 та 2 365 дол. США відповідно. Традиційно найбільш інвестиційно привабливими регіонами в Україні залишаються економічно розвинені регіони, обсяг залучених ПІІ яких у 2014 р. становив більше 82% всіх ПІІ, спрямованих на територію України: місто Київ (22 733 млн. дол. США – 49% всіх ПІІ), Дніпропетровська (7 759 млн. дол. США – 16,9%), Донецька (2 550 млн. дол. США – 5,6%), Харківська (1 726 млн. дол. США – 3,8%), Київська (1 654 млн. дол. США – 3,6%) та Одеська (1 433 млн. дол. США – 3,1%) області [7].

Результати дослідження основних соціально-економічних показників регіонального розвитку за період 2006–2015 рр. указують на наявність

Таблиця 3

Капітальні інвестиції регіонів України за 2010 р. та 2015 р.

2010 р.				2015 р.				
Група	Область	Капітальні інвестиції на 1 особу населення, грн	Кап. інвестицій/ВВП, %	Група	Область	Капітальні інвестиції на 1 особу населення, грн	Кап. інвестицій/ВВП, %*	
1	Житомирська	1572,7	10,7	1	Луганська	934,13	16,6	
	Рівненська	1680,8	12,2		Донецька	1947,04	менше 3000 грн	11,0
	Волинська	1703,6	12,2		Херсонська	2924,89	9,5	
	Чернігівська	1721,8	11,1		2	Закарпатська	3000,64	10,9
	Херсонська	1737,4	12,1	Чернівецька		3065,39	3000 - 3500 грн	11,2
	Закарпатська	1768,0	14,4	Житомирська		3242,00	9,7	
	Сумська	1883,4	11,9	Сумська		3290,22	9,2	
	Чернівецька	1896,2	17,3	Чернігівська		3397,32	9,3	
	Тернопільська	1972,5	16,8	3	Тернопільська	3591,54	11,9	
2	Кіровоградська	2102,08	13,5		Черкаська	3608,85	8,5	
	Вінницька	2159,82	15,0		Рівненська	3730,59	9,8	
	Черкаська	2202,74	12,7		Харківська	4136,95	3500 - 4500 грн	8,3
	Хмельницька	2221,42	16,3		Кіровоградська	4169,25	10,9	
	Луганська	2464,1	12,4		Одеська	4176,67	12,5	
	Харківська	2926,72	12,3	Запорізька	4444,74	10,7		
3	Івано-Франківс.	3173,43	21,4	4	Вінницька	4601,80	12,9	
	Донецька	3382,34	11,6		Миколаївська	5171,73	4500 - 5500 грн	10,7
	Львівська	3470,0	21,2		Хмельницька	5260,58	12,7	
	Миколаївська	3737,18	18,4		Львівська	5282,34	13,1	
4	Одеська	4070,75	18,0	5	Полтавська	5794,63	12,6	
	Полтавська	4227,32	14,2		Волинська	5914,26	> 5500 грн; > 100 % сер.-українського показника	14,0
	Запорізька	4421,14	18,6		Івано-Франк.	6951,67	18,2	
	Дніпропетр.	4800,51	13,8		Дніпропетр.	7963,35	11,5	
	Київська	6597,23	25,2		Київська	14062,52	24,7	
	місто Київ	19193,3	27,3		місто Київ	30323,61	19,0	

* – використано дані за 2014 р.

Джерело: розроблено автором на основі даних [7]

суттєвих диспропорцій розвитку адміністративно-територіальних одиниць України та поглиблення дивергенційних тенденцій. Основними чинниками, що поглиблюють в Україні диспропорції регіонального розвитку, є:

- збільшення концентрації економічної активності – локалізація центрів економічного зростання на регіональному рівні переважно в обласних центрах та їх околицях (розвиток агломерації та урбанізації), а на національному – у столиці України, де виробляється більше 20% сукупного ВРП країни (2014 р). Місто Київ як центр фінансової та торгово-посередницької діяльності, центр активів банківської системи та страхових фондів спричиняє найбільший вплив на формування диспропорцій регіонального розвитку [2; 11–13];

- неефективність інституційного забезпечення розвитку адміністративно-територіальних одиниць України: недосконалість структури розподілу коштів Державного фонду регіонального розвитку (суб'єктивний характер такого розподілу, спрямування коштів фонду переважно на поточні потреби) та низька ефективність діяльності агентств регіонального розвитку (що не здійснюють вагомий вплив на регіональний розвиток, а рівень співпраці з державою та бізнесом яких є недостатнім) [14];

- низький рівень інвестиційної привабливості регіонів – низька інноваційна активність регіонів країни, відсутність комплексного підходу до

посилення інвестиційної привабливості регіонів, скорочення інвестицій; акумуляція інвестицій у найбільш привабливих регіонах – столиці країни, експортоорієнтованих адміністративно-територіальних одиницях (переважно промислових центрах) та фінансових центрах, а у зв'язку з цим – нерівномірний розподіл інвестицій;

- недостатність фінансово-бюджетної забезпеченості – низький рівень власних фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування у формуванні доходів місцевих бюджетів, а відповідно, і пов'язані з цим обмежені фінансові можливості для реалізації регіональних проектів; дефіцитність місцевих бюджетів та необхідність отримання дотацій вирівнювання з Державного бюджету (залежність від центральних органів влади);

- посилення негативних факторів функціонування національної економіки – збереження та наростання тенденцій моноструктурної спеціалізації регіонів (переважно сировинної) та монофункціональності малих міст [12]; недостатня розвиненість підприємницького середовища у зв'язку з надмірним податковим тягарем діяльності малого та середнього підприємництва; збереження високого рівня тінізації економіки; недостатній розвиток міжрегіональної та міждержавної взаємодії [15]; застарілість основних фондів та руйнування інфраструктури; слабка ініціатива та низька зацікавленість місцевих органів влади; скорочення кількості (посилення міграційних процесів працездатного населення) та погіршення якості трудового потенціалу.



Рис. 3. Модель регіональної політики, спрямованої на усунення диспропорцій регіонального розвитку

Джерело: розроблено автором на основі даних [1, с. 148–149, с. 156; 11; 12; 15; 16]

Подолання диспропорційності регіонального розвитку базується на проведенні ефективної політики регіонального розвитку шляхом здійснення раціональної програми фінансового вирівнювання, що полягає у поєднанні двох концепцій регіонального розвитку (вирівнювання розвитку адміністративно-територіальних одиниць та одночасне стимулювання зростання «опорних регіонів»), пріоритетності розвитку ендегенного потенціалу адміністративно-територіальних одиниць та застосуванні диверсифікованого підходу під час проведення програми фінансового вирівнювання (рис. 3).

Виважене поєднання фінансового вирівнювання відсталіх регіонів та одночасна мотивація розвитку найбільш перспективних адміністративно-територіальних одиниць є важливим завданням державної регіональної політики у подоланні диспропорцій регіонального розвитку, адже нехтування показниками розвитку високорозвинених регіонів чи штучне їх наближення до слабозвинених неминуче призводить до погіршення соціально-економічних показників усіх регіонів (розвинені регіони виступають своєрідними фінансовими «донорами» малорозвинених).

Пріоритетність ендегенного розвитку адміністративно-територіальних одиниць зумовлена необхідністю максимального використання місцевого потенціалу (природного, трудового, інвестиційного і т. д.), забезпечення зацікавленості органів місцевого самоврядування щодо самостійного формування фінансової бази бюджетів. А диверсифікований підхід щодо розвитку регіонів визначається необхідністю врахування специфічних індивідуальних вихідних умов розвитку адміністративно-територіальних одиниць.

Отже, ефективність регіональної політики щодо усунення диспропорцій регіонального розвитку полягає у реалізації такого комплексу заходів:

- визначення стратегічних напрямів розвитку адміністративно-територіальних одиниць з урахуванням потенційних ресурсних можливостей регіонів [11];

- створення сприятливих умов розвитку підприємницького середовища, зокрема пріоритетного розвитку малого та середнього підприємства на основі вдосконалення сфери ліцензування, фіскальної політики (спрощеної системи оподаткування, формування податкових преференцій); розширення обсягів надання фінансової державної підтримки суб'єктам малого та середнього підприємства для започаткування власної справи; розробка механізму часткового відшкодування з місцевих бюджетів відсоткових ставок за кредитами [4, с. 164; 17];

- формування сприятливого інвестиційного клімату регіонів – створення спеціальних режимів інвестування, бізнес-інкубаторів, центрів трансферту технологій; технопарків, технополісів; державне або місцеве гарантування виконання інвестиційних проєктів; формування інвестиційного іміджу регіонів, переліку підприємств, інвестиційних проєктів адміністративно-територіальних одиниць, конкретних потенційних переваг кожного регіону; забезпечення сприятливих умов для ведення підприємства, розвиток інфраструктури регіонів;

- інтенсивний розвиток внутрішньої міжрегіональної взаємодії для ефективного комплексного розвитку адміністративно-територіальних одиниць, раціонального використання ресурсів на основі реалізації спільних інвестиційних проєктів, формування кластерів, механізмів державно-при-

ватного партнерства та розвиток міждержавного співробітництва регіонів, шляхом укладення угод про торговельно-економічне та науково-технічне співробітництво, фінансової підтримки розвитку адміністративно-територіальних одиниць у рамках міжнародних програм співробітництва;

- формування потужної фінансової бази діяльності місцевих бюджетів та посилення фінансової автономії місцевих органів влади – забезпечення доступу до фінансових ринків, передавання на місцевий рівень можливостей самостійного встановлення податків, розширення статей формування бюджету розвитку і т. ін.;

- сприяння модернізації, інноваційному оновленню основних фондів, упровадженню інноваційних науково-технічних розробок та підтримці розвитку високотехнологічних видів виробництва для випуску конкурентоспроможної продукції, що відповідає світовим стандартам якості;

- відродження старопромислових «заморожених» об'єктів шляхом формування на їх основі індустріальних парків;

- сприяння диверсифікації економічної діяльності монопрофільних регіонів;

- формування умов розміщення виробництва в економічно відсталіх регіонах, створивши комфортні умови для ведення бізнесу та спрямування інвестицій, забезпечивши розвиток перспективних та подальше зростання стратегічних галузей регіонів;

- сприяння раціональному використанню історичного та рекреаційного потенціалів регіонів із метою розширення ареалів надання туристичних послуг на основі застосування потужного маркетингу;

- формування «центрів розвитку» та «точок зростання» адміністративно-територіальних одиниць як осередків основних фінансових та інвестиційних ресурсів, що є локомотивами зростання інших регіонів, ареалами розвитку підприємства та полюсами залучення іноземних інвестицій [4, с. 156];

- забезпечення суворої відповідальності за нецільове використання коштів державного бюджету та коштів інвесторів;

- удосконалення діяльності Державного фонду регіонального розвитку та механізму визначення і розподілу субвенцій на виконання інвестиційних проєктів;

- усунення проявів монополізації регіонального ринку та сприяння розвитку здорової конкуренції;

- створення регіональних і місцевих фінансових ринків, розвиток регіональних інвестиційних та венчурних фондів;

- забезпечення участі населення в управлінні регіональним розвитком, визначення пріоритетних напрямів розвитку; врахування інтересів територіальної громади

Висновки. Наростання дивергенційних тенденцій соціально-економічного розвитку регіонів України свідчить про депресивний стан вітчизняної економіки, неефективність державної регіональної політики та нераціональність сучасної системи фінансового вирівнювання, що вимагає реструктуризації національного господарства та трансформації традиційних патерналістських відносин у систему взаємодії, мотивації і партнерства між центральним та регіональними рівнями влади.

Під час побудови ефективного механізму усунення диспропорцій розвитку адміністративно-територіальних одиниць державна регіональна політика повинна бути спрямована на оптимальне

поєднання вирівнювання розвитку відсталих регіонів та забезпечення економічного зростання регіонів-лідерів із переорієнтацією зовнішнього впливу здійснення такого вирівнювання на створення умов самозабезпеченості регіонів, розвитку їх ендогенного потенціалу, що можливе за збільшення інвестиційної привабливості регіонів, створення сприятливого підприємницького середовища, розширення можливостей органів місцевого самоврядування до самостійного формування фінансової бази бюджетів та розвитку міжрегіонального співробітництва.

Список використаних джерел:

1. Раєвнева О.В. Диспропорційність соціально-економічного розвитку регіонів України: інструментарій оцінювання та регулювання : монографія / О.В. Раєвнева, О.Ю. Бобкова. – Харків : ІНЖЕК, 2014. – 257 с.
2. Кизим М.О. Дослідження міжрегіональних диспропорцій соціально-економічного розвитку в Україні / М.О. Кизим, Т.О. Мощицька // Проблеми економіки. – 2011. – № 2. – С. 36–39.
3. Концептуальні засади регіонального розвитку: від теорії до практики. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://regionet.org.ua/files/01.RD_Concept_Romanyuk_UA.pdf.
4. Фінансові механізми формування конвергентної моделі регіонального розвитку : монографія / НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України»; за наук. ред. д.е.н., проф. І.З. Сторонянської. – Львів, 2014. – 438 с.
5. Паршин Ю.І. Дослідження дисбалансів у розвитку регіональних економічних систем на основі ентропійного підходу / Ю.І. Паршин // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 1(2). – С. 133–138.
6. Притула Я.Я. Структурні реформи і регіональна конвергенція в Україні / Я.Я. Притула, Н.В. Кузенко // Регіональна економіка. – 2013. – № 1. – С. 7–16.
7. Багатогалузева статистична інформація / Регіональна статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Довідка про виконання місцевих бюджетів за доходами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/23596>.
9. Довідка про виконання місцевих бюджетів за видатками [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/23599>.
10. Карпець С.Л. Дисбаланси показників соціально-економічного розвитку регіонів України в умовах адміністративно-територіальної реформи / С.Л. Карпець // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 4. – С. 187–194.
11. Сімків Л.Є. Проблеми диспропорційного розвитку регіонів України та шляхи їх подолання / Л.Є. Сімків // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6. – С. 122–128.
12. Хаджинов І.В. Регіональні дисбаланси соціально-економічного розвитку в Україні / І.В. Хаджинов, В.І. Хаджинов // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : збірник наукових праць : у 3-х т.. – Маріуполь, 2011. – Т. 2. – С. 294–298.
13. Деркач М.І. Проблеми диференціації соціально-економічного розвитку регіонів України в умовах глобальної фінансової кризи / М.І. Деркач // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2011. – Вип. 7(2). – С. 221–224.
14. Щодо забезпечення дієвості агенцій та фондів регіонального розвитку у реалізації потенціалу розвитку регіонів України. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/710/>.
15. Носирев О.О. Вирівнювання диспропорцій регіонального розвитку в державній економічній стратегії / О.О. Носирев // Вісник Одеського національного університету. Серія Економіка. – 2014. – Т. 19. – Вип 1/1. – С. 118–122.
16. Тофанюк О.В. Подолання депресивності проблемних регіонів шляхом зменшення диспропорцій регіонального розвитку : автореф. дис.... канд. екон. наук : спец. 08.00.05 / О.В. Тофанюк ; Нац. аерокосмічний ун-т ім. М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут». – Х., 2010. – 24 с.
17. Пепа Т.В. Регіональні нерівності соціально-економічного розвитку та напрямки їх пом'якшення і подолання / Т.В. Пепа // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2013. – № 2(77). – С. 67–81.

Пйонтко Н. Б.

Научно-исследовательский финансовый институт
Академии финансового управления Министерства финансов Украины

ДИСПРОПОРЦИОНАЛЬНОСТЬ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ И СИСТЕМА ЕЕ ФИНАНСОВОГО ВЫРАВНИВАНИЯ В УКРАИНЕ

Резюме

В статье исследована диспропорциональность развития административно-территориальных единиц Украины в течение 2006–2015 гг. Определены индикаторы неравномерности регионального развития, обобщены современные факторы региональных диспропорций. Указаны комплекс мероприятий и модель государственной региональной политики касательно финансового выравнивания регионов.

Ключевые слова: диспропорциональность, региональное развитие, финансовое выравнивание, конвергенция, дивергенция.

Piontko N. B.

Scientific-Research Financial Institute,
Academy of Financial Management under the Ministry of Finance of Ukraine

DISPROPORTION OF REGIONAL DEVELOPMENT AND ITS FINANCIAL EQUALIZATION SYSTEM IN UKRAINE

Summary

The paper examines disproportion of development of the administrative-territorial units of Ukraine during 2006–2015. Indices of inequalities of regional development are defined and modern factors of regional disproportions are summarized. The action plan and the model of the state regional policy on financial equalisation of regions are stated.

Keywords: disproportion, regional development, financial equalisation, convergence, divergence.

УДК 336.72

Примостка О. О.

Примостка А. О.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

БАНКІВСЬКИЙ НАГЛЯД НА ОСНОВІ АГЕНТНО-ОРІЄНТОВАНОГО МОДЕЛЮВАННЯ

Досліджено можливість застосування агентно-орієнтованого моделювання як методу банківського нагляду. Вивчено можливості адаптації наглядовими органами своєї стратегії з метою підвищення ефективності банківського нагляду з тим, що вона більш ефективними в досягненні цілей нагляду. Досліджено та класифіковано автономних агентів за призначенням та характеристиками. Побудовано модель банківського нагляду на основі агентно-орієнтованого моделювання та проведено симуляційно-статистичні розрахунки, які проаналізовано.

Ключові слова: агентно-орієнтоване моделювання, моніторинг банків, наглядовий орган, ефективність нагляду, автономні агенти, схильність до порушення.

Постановка проблеми. Необхідність контролю діяльності комерційних банків зумовлена тим, що в умовах ринку йде жорстка конкурентна боротьба між банками, а це змушує їх дедалі підвищувати ризикованість своїх операцій, щоб задовольнити клієнта й отримати прибуток. Підвищення ризикованості банківських операцій робить діяльність банків небезпечною і може привести до загрози банкрутства. Роль банківського нагляду не зводиться лише до контролю чи накладення санкцій, а полягає в сприянні керівництву банку щодо визначення та вирішення наявних проблем. Отже, з метою досягнення ефективного управління та запобігання надмірних ризиків для банків встановлені обов'язкові пруденційні стандарти (правила). Дослідження з банківського нагляду часто фокусуються на вивченні показників достатності капіталу, кредитного, ринкового та операційного ризику, проте такий важливий аспект банківської діяльності як відносини між банками й наглядові органи є менш дослідженим. Але, зважаючи на вимоги до нагляду та необхідність пошуку нових методів аналізу ефективності банківського нагляду, доцільно звернути увагу на агентно-орієнтоване моделювання як метод нагляду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз наявних наукових робіт з питань банківського нагляду висвітлені в працях Б. Адамика [1], А. Єпіфанова [2], О. Любуна [3], В. Міщенко [4], В. Пасічника [5], В. Полякова [6] та ін. Проблема регулювання діяльності банків, визначення основних завдань і напрямів банківського нагляду та їх удосконалення вивчається достатньо широко. Проте в умовах загальносвітової фінансової нестабільності постійне вдосконалення системи банківського нагляду все ще залишається актуальним.

Метою статті є дослідження можливостей застосування агентно-орієнтованого моделювання як методу банківського нагляду та вивчити напрями адаптації наглядовим органом своєї стратегії для підвищення ефективності банківського нагляду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Банки – це фінансові установи, що діють як посередники між тими економічними суб'єктами, які заощаджують кошти та тими, які потребують додаткового фінансування. Також банки відіграють важливу роль як центри здійснення розрахунків, реалізуючи операції розрахунково-касового обслуговування для різних економічних суб'єктів. У цілому банки в ринковій економіці відіграють ключову роль і їх безперербійне функціонування має важливе значення для фінансового сектора й економіки в цілому. «Велика Депресія» 1930-х років і глобальна фінансова криза

2007 року, а також інші банківські кризи показали, що нездатність системно важливих банків виконувати свої функції може мати руйнівні й довгострокові наслідки для економіки та суспільства в цілому. Особливу роль систематично важливих банків у забезпеченні економічної стабільності вже давно визнала більшість країн і почала застосовувати жорсткіші моніторингові заходи щодо контролю їх діяльності [7].

Цей моніторинг банків і їх бізнес-поведінки на практиці визначається як банківська справа-нагляд. Цілями банківського нагляду, зокрема, є захист вкладників і зниження системного ризику.

Базельський комітет з банківського нагляду є форумом для міжнародного співробітництва щодо банківського нагляду, який серед інших завдань, публікує документи, які, як правило, розглядаються як кращі практики у сфері банківського нагляду. Одна з найбільш важливих публікацій є «Основні принципи ефективного Банківського нагляду» [8]. Документ містить 25 принципів, якими повинні керуватися органи банківського нагляду, так щоб ефективно виконувати покладені на них функції. Проте, незважаючи на те, що вищезазначені принципи, як правило, приймаються в якості найкращої практики, остання глобальна фінансова криза показала, що їх реалізація не є простим завданням для центральних банків і що наявні відмінності в методах та шляхах реалізації принципів нагляду, які залежать від суб'єктивних факторів, зокрема, специфіки топ-менеджменту центральних банків країн [9]. З іншого боку, дослідження питання банківського нагляду й банківських систем у всьому світі підтвердило, що дерегулювання повноважень топ-менеджментом є не найкращою системою управління, що підтвердила остання глобальна фінансова криза [10].

При цьому виникає необхідність використання інноваційних методів для визначення ефективності банківського нагляду, зокрема, однією з методик може бути агентно-орієнтоване моделювання. Це дасть керівникам змогу адаптувати стратегії нагляду та знизити загальний рівень порушення в системі. Припущення про те, що різниця в схильності до порушення правил ґрунтується на фактах, що деякі правила є більш складними для виконання (для всіх банків), а також, що банки сприймають вигоду від реалізації деяких правил нижче від інших. Якби, дійсно, була б така різниця, й органи нагляду, на основі цього знання адаптували б свої стратегії нагляду, банки також прагнули б змінити свою стратегію, маючи менше стимулів порушувати правила, які нагля-

дові органи контролюватимуть, і більше стимулів порушувати інші правила. Таким чином, це знання може навіть збільшити загальну кількість відповідно до правил порушень у системі.

Агентно-орієнтоване моделювання є одним із напрямів розвитку мультиагентного підходу до моделювання складних систем (далі – МАС). Мультиагентний тип систем розвивався як частина розподілених систем штучного інтелекту. За цього підходу мультиагентна система представлена як сукупність кількох програмних агентів (автономних модулів), які взаємодіють між собою. Головною особливістю МАС є здатність до виконання значного обсягу робіт високої складності, які жоден агент автономно зробити не може. Розробка мультиагентних систем дала змогу суттєво спростити уявлення складних систем та врахувати в них можливі дії користувача. Мультиагентний підхід як один із напрямів розвитку парадигми об'єктно-орієнтованого програмування став ефективним засобом моделювання складних систем. Цей підхід передбачає послідовний перехід від команд до функцій, від функцій до об'єктів, від об'єктів до агентів. Для складних мультиагентних систем розробляються спеціальні методики проектування та реалізації на базі вже розроблених методик або поєднання кількох підходів в одній методиці [11].

У процесі розробки та проектування МАС використовуються різні методи моделювання складних систем, у тому числі й агентно-орієнтовані моделі. Агентно-орієнтовані моделі можуть реалізуватися як автономно, так і бути елементом (складником, модулем) мультиагентної системи управління (МАС). Розробка й проектування МАС є окремим напрямом мультиагентного підходу до моделювання складних систем. Хоча мультиагентний підхід виник у сфері комп'ютерних наук, сьогодні він застосовується в багатьох галузях, таких як: економіка, біологія, екологія, соціологія, управління підприємством, системи оборони, транспорт, логістика, графіка, фільмовиробництво, комп'ютерні ігри та ін.

Як вже зазначалося, в основу мультиагентного підходу до моделювання складних систем покладено поняття агента. Історію появи терміна «агент» досить складно відстежити. Вважається, що вперше це поняття використали Дж. Холланд і Дж. Міллер у роботі «Штучні адаптивні агенти в

економічній теорії» в 1991 році [12]. Однак на цей час єдиної думки щодо розуміння поняття «агент» не склалося. У широкому розумінні під агентом розуміють будь-яку сутність (автономний модуль, об'єкт, неподільну одиницю), здатну до саморозвитку, навчання, прийняття рішень, взаємодії. Вживаючи термін «агент», дослідники трактують його на власний розсуд, по-різному описують його властивості, використовують у різних сферах діяльності.

У загальному значенні термін «агент» походить від поняття «агенція», що означає процес наймання когось з метою дії на вимогу наймача [13, с. 341]. Незважаючи на різноманітність наявних поглядів, ключовою характеристикою агента, яка відрізняє його від інших понять, треба вважати неподільність у межах конкретної моделі чи системи. Агенти взаємодіють між собою та із зовнішнім середовищем для виконання поставленого перед ними завдання. Залежно від предмета досліджень агенти можуть бути програмними, економічними, системними, апаратними, інтелектуальними, агентами штучного життя тощо (див. рис. 1) [14, с. 18].

Агенти відрізняються за своїм призначенням та характеристиками. Під програмним агентом розуміють програмний модуль, здатний діяти в інтересах досягнення цілей, поставлених перед ним іншим учасником системи: як користувачем, так і розробником, а також й іншим агентом. З поняттям програмного агента тісно пов'язане поняття інтелектуального агента. Існує думка, що «інтелектуальний агент – це комп'ютерна програма, яка дає користувачу змогу виконувати рутинні завдання» [13, с. 340]. Поняття програмних агентів зазвичай використовуються для проектування МАС.

У контексті АОМ під агентами розуміють неподільні сутності, які працюють, взаємодіють, розвиваються, навчаються, створюють цінності та обмінюються ними. У більш складних моделях штучного ринку під агентами розуміють, крім моделі поведінки агента, модель навчання (наприклад, такий підхід застосовано в моделі штучного фондового ринку Інституту Санта Фе). Отже, відповідно до призначення агента в це поняття може вкладатися різний зміст. Надалі, розглядаючи агентно-орієнтовані моделі, під поняттям «агент» будемо розуміти такий тип агентів, як агенти штучного життя.

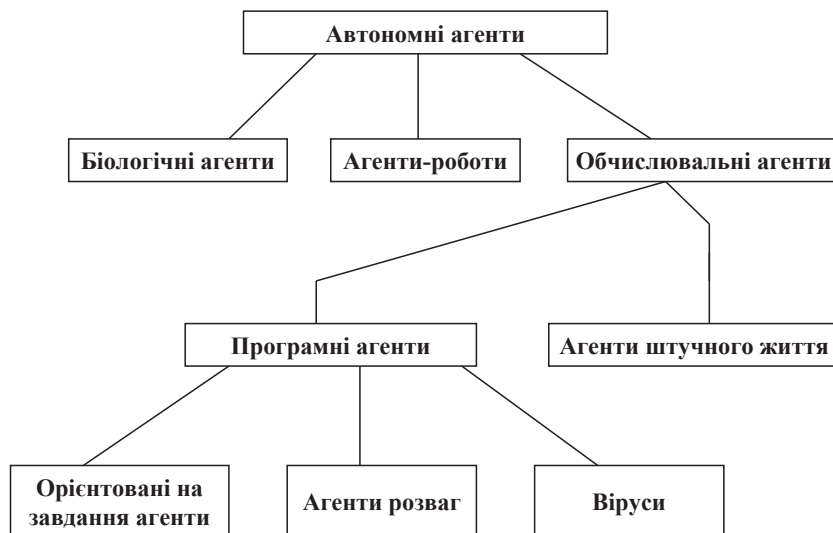


Рис. 1. Класифікація автономних агентів

Цілком очевидно, що результатом роботи агента мають бути кількісні чи якісні зміни зовнішнього щодо самого агента, середовища. Тобто кожен агент у результаті своєї роботи впливає на зовнішнє середовище чи саму систему. З огляду на характеристики раціональності результат роботи агента повинен мати критерій оцінювання для того, щоб агент міг самостійно оцінити результати діяльності та за можливості покращити їх чи змінити свою поведінку. Отже, кожен агент повинен мати результатом своєї роботи такі прояви, що можуть бути оцінені, інакше будь-які дії, що не мають зовнішнього прояву, можуть бути оцінені агентом як раціональні, в тому числі й не виконання жодних дій. Причому не виконання жодних дій у разі

відсутності результату буде сприйматись як оптимальна стратегія, оскільки за відсутності результату не витрачаються жодні зусилля.

З позицій автономності будь-який агент повинен реагувати на зміну зовнішнього середовища в межах своїх можливостей оцінки такої зміни. У загальному розумінні зовнішнім є середовище, в якому працює система в цілому. Але з позиції кожного окремого агента зовнішнім середовищем буде також й сама система, оскільки агент повинен реагувати як на зміни ззовні системи, так і на вагомості для нього зміни всередині системи. Також агент повинен взаємодіяти з іншими агентами системи. Отже, з погляду проектування агента немає сенсу в диференціації середовища на зовнішнє відносно системи та внутрішнє, якщо існує можливість впливати на систему за допомогою комунікаційних каналів, оскільки для підтримки своєї автономності агент повинен однаково адекватно реагувати на будь-які зміни, значущі для його роботи.

Таким чином, пропонуємо під зовнішнім середовищем агента розуміти все, що не включено до самого агента, тобто і систему (за винятком самого агента), і середовище, в якому ця система функціонує. За такого підходу агенти безпосередньо впливають на зовнішнє середовище, або безпосередньо змінюючи середовище, в якому функціонує вся система, або впливаючи на систему за допомогою комунікативних засобів самої системи. Як наслідок, виникає питання диференціації між безпосередньою зміною середовища та повідомленням всередині системи. Але у разі введення в систему модулів, які відповідають за трансляцію запитів у термінах онтології системи у безпосередній вплив на середовище, різниця між зміною середовища та повідомленнями зникає. Такі модулі можуть існувати як окремо, так і як складові частини агента. Таким чином, кожен агент може впливати на систему через відомий всім агентам комунікативний канал системи в межах фізично відокремленої групи агентів.

Агентно-орієнтоване моделювання дає змогу побудувати модель, в якій багато суб'єктів (агентів) приймають автономні рішення і взаємодіють між собою. Поведінка на мікрорівні агентів не може бути безпосередньо використана для прогнозування великомасштабних результатів, це може привести до несподіваного результату на макрорівні [15]. Агенти мають такі характеристики:

1. Агент – це фізична особа, яка є ідентифікованим від інших агентів.

2. Кожен агент існує в середовищі, яке спільне з іншими агентами. Агент може взаємодіяти з докільками та з іншими агентами.

3. Агенти мають цілі та їх дії спрямовані на досягнення цих цілей.

4. Агенти приймають свої власні (самоврядні) рішення.

5. Агенти можуть навчатися й адаптувати свою поведінку, зважаючи на зміни в навколишньому середовищі, та в іншій поведінці агентів [16–17].

При цьому система банківського нагляду може бути описана через агентно-орієнтоване моделювання банків і наглядових органів як агенти, які взаємодіють один з одним.

Основним складником моделі є зв'язок між двома групами агентів – банками та наглядовими органами. Агенти приймають рішення самостійно, ґрунтуючись на власній фінансовій стратегії, банки можуть порушувати або дотримуватися кожного правила (банк може виконати одне правило, але порушувати інше), керівники можуть перевіряти виконання дотримання лише одного правила. Банки схильні порушувати одне правило (правило А), ніж інші (Правило Б), і керівники знають про цю тенденцію. Також банки самостійно приймають рішення про доцільність порушення або дотримання кожного правила. Оскільки всі банки різноманітні, кожен банк має різні вигравні матриці, які залежать від загальної корисності та ґрунтуються на відмінностях розмірів банків, складності бізнес-процесів і схильності до ризику. Пріоритетність співвідношення між вигравшими описується відповідно до стратегії кожного окремого банку, тобто перевага порушення правил А більше ніж втрати за порушення правила Б і визначається пропорційно фактору схильності до порушення. На основі порівняння пріоритетності порушення правил та схильності до порушення побудуємо модель банківського нагляду, що базується на принципах агентно-орієнтованого моделювання (див. рис. 2).

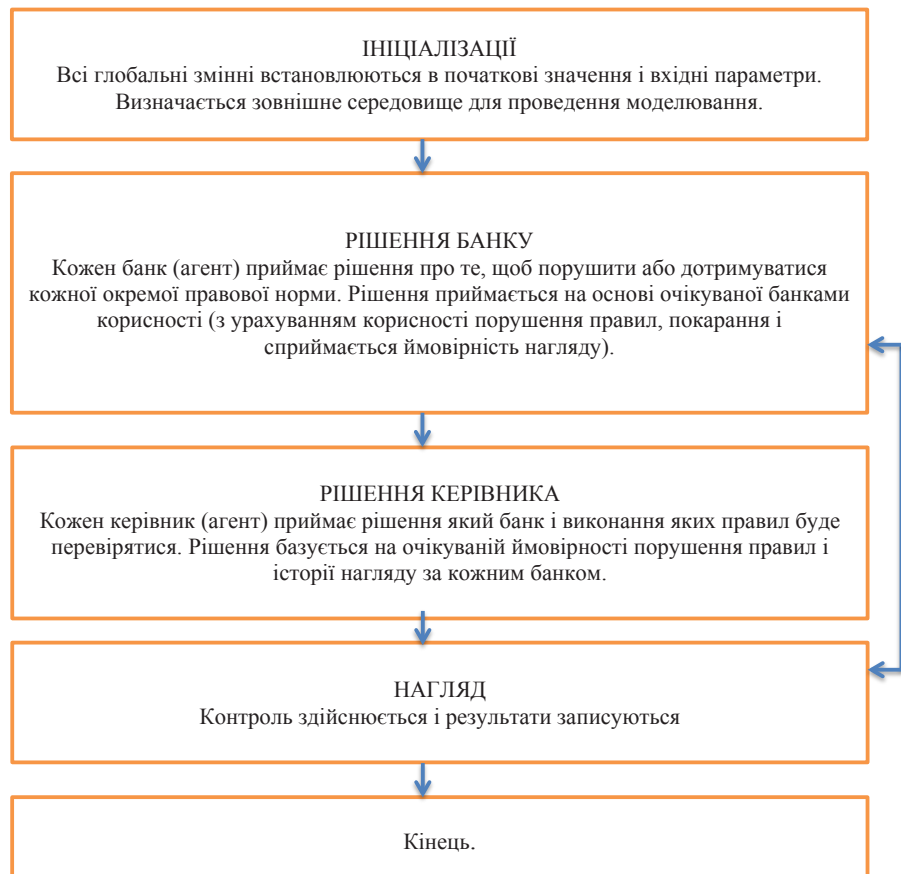


Рис. 2. Алгоритм моделі банківського нагляду

Наглядові органи мають обмежені ресурси й не можуть контролювати всі банки та всі правила. Але якщо вони здійснюють нагляд, то можуть і визначити порушення з повною упевненістю. Наглядові органи не знають точні виплати для кожного банку й приймають рішення, засновані на таких знаннях:

1. Банки мають більшу схильність порушувати правило А, ніж правило Б;

2. Наглядові органи знають, що банк порушує одне з правил лише тоді, коли здійснюється нагляд за цим банком і за дотримання ним правил.

3. Якщо керівники знають, що банк порушив деякі правила, вони передбачають, що ймовірність порушення правила в майбутньому буде вищою за стандартну.

4. Наглядові органи припускають, що банки, які не допускали порушень були поступливими.

На основі цих знань наглядові органи розраховують фактор ризику для кожної комбінації банк-правило й випадковим чином обирають (з рівномірним розподілом) банки та правила для перевірки. Таким чином, ймовірність вибору поєднання банк-правило з високою схильністю до ризику пропорційно вище, ніж вибору комбінації банк-правило з низькою схильністю до ризику. Банки знають, як наглядові органи приймають рішення і що наглядові органи не можуть контролювати всі банки й дотримання правил водночас. Проте через хаотичність вибору наглядовими органами об'єктів для перевірки, банки не можуть розраховувати порядок відбору, який буде використаний наглядовими органами й передбачити, які банки та правила будуть перевірятися. Якщо б банки могли знати, які правила вони можуть порушити без небезпеки бути спійманими, то адаптували б свої стратегії. У моделі агентно-орієнтованого моделювання як банки, так і наглядові органи вважаються нейтральними до ризику під час прийняття рішень. Зазначена модель має на меті імітацію реальності, але ця модель, багато в чому спрощує реальність, проте містить складності, пов'язані з вирішення конкретної реальної проблеми. Модель характеризується значною кількістю випадковостей, наприклад, різні виплати для кожного банку, створеного з деякою хаотичності, інформація про кожен банк є певною мірою неточною чи неповною, наглядові органи намагаються оцінити ймовірність порушення тощо (див. табл. 1).

Таблиця 1
Вихідні дані для проведення симуляцій

Параметр	Кількість
Кількість банків	300
Кількість органів, що здійснюють контроль	100
Важливість для банку є дотримуватися правила А чи правила Б?	2
Кількість витків на одну симуляцію	100
Кількість імітацій запуску	1 000

Так, один керівник може контролювати лише одне правило банку тобто в кожному повороті є

Список використаних джерел:

1. Адамик Б. Національний банк і грошово-кредитна політика : [навч. посібник] / Б. Адамик. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 278 с.
2. Єпіфанов А. Методологічні складові ефективного розвитку банківського сектору економіки України : [монографія] / А. Єпіфанов. – Суми : Університетська книга, 2006. – 417 с.
3. Любунь О. Банківський нагляд : [підручник] / О. Любунь, К. Раєвський. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 416 с.

600 потенційні супервізії і лише 100 з них реалізуються. Результати моделювання на основі статистичного аналізу (див. табл. 2) за допомогою зміни припущення, що керівники не знають про різницю між правилами А і Б відносно тенденції про недотримання, показали, що всі інші параметри рівні, стандартна помилка становить менше ніж 18% загальної кількості порушень (для правил А та Б), а Т-тест підтверджує статистичну значущість результату.

Таблиця 2
Статистичний аналіз схильності до порушення

Показник	Невідомо	Відомо
Кількість елементів	1000	1000
Середнє значення	2,735	2,242
Стандартна девіація	397,4417	345,1481
Стандартна помилка	16,646	
Т-тест	29,632, $p \ll 0,001$	

Аналіз показує, що є різниця в схильності порушувати, тому наглядові органи повинні змінювати свою стратегію нагляду й бути більш ефективними без вкладення додаткових ресурсів, але модель не може бути у цей час повною мірою підтверджена емпірично через брак емпіричних даних [18].

Висновок. Представлена модель, розроблена на основі методу агентно-орієнтованого моделювання для опису та формалізації взаємодії між банками та органами банківського нагляду показала, що знання того, що банки більш схильні до порушення деяких правил, може допомогти контролерам адаптувати свою стратегію нагляду й бути більш ефективними в досягненні кінцевої мети, зокрема, зменшити кількість порушень правил.

Зважаючи на це, й надалі необхідні дослідження, спрямовані на перевірку та підтвердження відмінностей у схильності до порушення правил та визначення наявних тенденцій. Органи, що здійснюють контроль, повинні виявляти відмінності між регуляторними правилами, заснованими на різниці у схильності до порушень і відповідно адаптувати свою стратегію. Також дослідження відмінностей у схильності до порушень дав би змогу вибрати оптимальну стратегію нагляду.

Тим не менше, існують обмеження. Зокрема, пріоритетним підходом до банківського регулювання й нагляду на сьогодні є підхід на основі ризику, в якому іноді буває не так багато явних і чітких правил, але банки зобов'язані дотримуватись цих принципів і виконувати поставлені завдання. Таким чином, спостереження набуває форми діалогу між банками та керівниками, і визначення відповідності або невідповідності правилам стає непростим завданням. З іншого боку, правила іноді можуть бути складними для розуміння, здійснення або перевірки. Отже, проблемним є питанням, чи можуть такі правила бути якісною основою для раціонального управління банком. Представлена модель у майбутньому може включити й інші параметри, що не були враховані у цій ітерації з міркувань простоти.

4. Банківський нагляд : [навч. посібник] / [В. Міщенко, А. Яценюк, В. Коваленко, О. Коренева]. – К. : Знання, 2004. – 406 с.
5. Пасічник В. Банківський нагляд: правові засади та проблеми здійснення / В. Пасічник // Банківське право України / за заг. ред. А. Селіванова. – К. : Ін Юре, 2000. – 368 с.
6. Поляков В. Структура и функции центральных банков. Зарубежный опыт. / В. Поляков, Л. Московкина. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 192 с.
7. Barth J. Rethinking Bank Regulation / J. Barth, G. Caprio, R. Levine // Till Angels Govern / Cambridge University Press. – New York ; USA, 2006. – 428 p.
8. Core Principles for Effective Banking Supervision / Basel Committee on Banking Supervision. – Basel ; Switzerland, 2006.
9. A dangerous embrace // The Economist : the Economist Newspaper Limited. – London ; UK, 2011.
10. Cioffi-Revilla C. A Methodology for Complex Social Simulations / C. Cioffi-Revilla // Journal of Artificial Societies and Social Simulation. – 2010. – Vol. 13. – № 1.
11. Niazi M. Agent-based Computing from Multi-agent Systems to Agent-Based Models: A Visual Survey / M. Niazi, A. Hussain // Scientometrics (Springer)/ – 2011. – Vol. 89(2). – P. 479–499.
12. Holland J. Artificial Adaptive Agents in Economic Theory / J. Holland, J. Miller // American Economic Review. – 1991. – Vol. 81(2). – P. 365–370.
13. Ситник В. Інтелектуальний аналіз даних (дейтамайнінг) : [навч. посібник] / В. Ситник, М. Краснюк – К. : КНЕУ, 2007. – 376 с.
14. Гужва В. Мультиагентні системи : [навч. посібник] / В. Гужва. – К. : КНЕУ, 2011. – 504 с.
15. Smith E. Agent-Based Modeling: A New Approach for Theory Building in Social Psychology / E. Smith // Personality and Social Psychology Review. – 2007. – Vol. 11. – P. 87–104.
16. Macal C. Tutorial on agent-based modeling and simulation / C. Macal, M. North // Proceedings of the 37-th conference on Winter simulation. – USA, 2005.
17. Macal C. Tutorial on agent-based modeling and simulation part 2: how to model with agents / C. Macal, M. North // Proceedings of the 38-th conference on Winter simulation. – USA, 2006.
18. Smojver S. Analysis of Banking Supervision via Inspection Game and Agent-Based Modeling / S. Smojver // Central European Conference on Information and Intelligent Systems (September 19–21). – 2012. – P. 355–493.

Примостка Е. А.

Примостка А. А.

Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

БАНКОВСКИЙ НАДЗОР НА ОСНОВЕ АГЕНТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

Резюме

Исследована возможность применения агентно-ориентированного моделирования как метода банковского надзора. Изучены возможности адаптации надзорными органами своей стратегии с целью повышения эффективности банковского надзора. Исследованы и классифицированы автономные агенты по назначению и характеристикам. Построена модель банковского надзора на основе агентно-ориентированного моделирования и симуляционно-статистических расчетов.

Ключевые слова: агентно-ориентированное моделирование, мониторинг банков, надзорный орган, эффективность надзора, автономные агенты, склонность к нарушению.

Prumostka O. O.

Prumostka A. O.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

BANK SUPERVISION BASED ON AGENT-BASED MODELLING

Summary

Possibility of the use of agent-based modelling as a method of banking supervision is investigated. Studied the possibilities of adapting by supervisory authorities their strategy to improve the effectiveness of banking supervision, which is more effective in achieving the objectives of supervision. Autonomous agents are investigated and classified by purpose and characteristics. The model of banking supervision is conducted based on agent-based modelling and simulation and statistical calculations.

Keywords: agent-based modelling, banks monitoring, supervisory authority, effectiveness of supervision, autonomous agents, susceptibility to abuse.

УДК 336.72

Собчук С. І.

Київський національний торговельно-економічний університет

БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА В КРАЇНАХ ІЗ РОЗВИНЕНОЮ ТА ТРАНСФОРМАЦІЙНОЮ ЕКОНОМІКОЮ

Розглянуто теоретичні та практичні особливості бюджетної політики в країнах із розвинутою та трансформаційною економікою. Охарактеризовано основні інструменти реалізації бюджетної політики країн світу в системі економічних перетворень. Визначено головні пріоритети бюджетної політики в країнах із розвинутою та трансформаційною економікою на середньострокову та довгострокову перспективи.

Ключові слова: бюджет, бюджетна політика, фінансова політика, бюджетна система.

Постановка проблеми. Трансформація суспільно-політичної та економічної систем України змінила принципи і механізми функціонування бюджетної системи, бюджетного процесу, форми і способи мобілізації бюджетних ресурсів на суспільні потреби, визначила закономірність включення в бюджетну політику ринкових регуляторів та інструментів. У сучасних умовах поглиблення глобалізаційних викликів бюджетна політика служить найважливішим економічним важелем впливу держави не лише на соціально-економічні процеси в країні, а й на розвиток країни в цілому. Поряд із цим наукове розкриття проблематики формування та реалізації бюджетної політики спрямоване переважно на забезпечення нарощування ресурсної бази бюджетів усіх рівнів із метою надання державою суспільних благ і послуг для задоволення потреб суспільства. Таким чином, необхідність наукового обґрунтування напрямів удосконалення бюджетної політики в Україні на основі досвіду країн із розвинутою та трансформаційною економікою, орієнтованих на підвищення її ефективності, визначає актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні основи реалізації бюджетної політики економічного розвитку представлені в наукових роботах зарубіжних науковців: Дж. Б'юкенена, Дж.М. Кейнса, П. Самуельсона, А. Сміта, Дж. Стігліца, А. Пігу, С. Фішера, Дж. Хікса. Питанням бюджетної політики економічного розвитку присвячено праці вітчизняних учених: С. Буковинського, О. Василика, І. Запатріної, І. Лук'яненко, Л. Лисяк, І. Луїної, І. Лютого, В. Опаріна, В. Федосова, І. Чугунова, С. Юрія та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим на сучасному етапі розвитку фінансової науки виникає питання щодо вдосконалення системи використання зарубіжного досвіду бюджетної політики як інструменту соціально-економічного розвитку, що зумовлює необхідність подальшого дослідження даної проблематики.

Мета статті полягає у розкритті теоретичних та практичних особливостей бюджетної політики в країнах із розвинутою та трансформаційною економікою.

Виклад основного матеріалу дослідження. У процесі розробки ефективної бюджетної політики в рамках соціально-економічного розвитку та з метою підвищення якості управління фінансовими ресурсами необхідним є проведення ґрунтовного аналізу базових пріоритетів фінансової політики в країнах із розвинутою та трансформаційною економіками. Бюджетна політика виступає як один із дієвих інструментів процесу еко-

номічного регулювання та державного впливу на економічну систему будь-якої країни. Беручи до уваги деяку недосконалість системи ринкових відносин, потрібним є підвищення впливу основних регулюючих функцій державної влади на розвиток економічної системи. Застосування системи державних фінансів як засобів регулювання економіки в розвинутих країнах світу було започатковано ще після світової економічної кризи, яка сколихнула світ у 30-х роках минулого століття. Основоположником теорії та практики здійснення регулювання економічних систем через державні фінанси був відомий англійський економіст Дж. Кейнс, який стверджував: фінанси як важливий елемент економічного регулювання можуть бути використані для проведення цілісної економічної політики країни щодо управління сукупним попитом. Державна влада залежно від певних економічних умов шляхом дії на показники доходів та видатків бюджету, впливу на грошово-кредитну систему країни здатна цілеспрямовано впливати на показники як сукупного попиту, так і сукупної пропозиції.

У значній кількості країн із розвинутою та трансформаційною економічною системою процес розвитку державного управління в системі реалізації суспільних та державних послуг, які орієнтовані на кінцевий результат, виступає тенденцією останніх років. Використання ефективних механізмів бюджетної політики, що забезпечує взаємозв'язок між усіма затраченими ресурсами й одержаними від їх використання результатами, здійснює ефективний розподіл фінансових ресурсів між відповідними напрямками їх використання, що базуються на вимірюванні отриманих результатів, підвищує ефективність і прозорість даних процесів та збільшує відповідальність за неправильне витрачання таких ресурсів [1, с. 32].

Кожна держава світу має деякі особливості в процесі запровадження системи державного регулювання фінансової системи, але більшість таких підходів і принципів насправді є досить загальними. Як головний інструмент звітності всіх органів державної влади перед громадянами країни використовується цілісна система показників оцінки ефективності та результативності такої політики. Потреба у звітуванні перед населенням країни визначена на законодавчому рівні, до того ж наявний громадський контроль, який представляє собою професійні об'єднання, асоціації, ради, основні рекомендації яких загалом виконуються всіма суб'єктами суспільних фінансів. Ігнорування вимог та умов, поставлених такими організаціями, беручи до уваги їх вплив на громадську думку, здатне зумовити зменшення довіри суспільства до тих чи інших державних та місцевих органів влади. Звіти щодо ефективності та резуль-

тативності виконання базових цілей бюджетної політики відкриті для громадян, представляються в засобах масової інформації або ж публічно обговорюються [5, с. 142].

Значення бюджетної політики країни та способу її реалізації у формуванні та розподілі ВВП відображається через виконання державою покладених на неї суспільних функцій та участі держави у формуванні ВВП на правах виробника, а саме як суб'єкта підприємницької діяльності. Базовим показником, який відображає використання державою даних чинників формування сукупного національного продукту, виступає розмір валового внутрішнього продукту на душу населення з урахуванням паритету купівельної спроможності [3, с. 12].

Рівень економічного розвитку країни та добробуту її населення знаходиться в прямій залежності від показника ВВП на душу населення. Так, країни з розвинутою економікою мають досить високий показник ВВП: Канада – 45 000 дол. США, Франція – 40 500, Німеччина – 46 200, Італія – 35 100, Великобританія – 39 800, Сполучені Штати Америки – 54 400 дол. США. Також високий показник валового внутрішнього продукту на душу населення мають країни з високим рівнем розвитку соціального забезпечення та соціального захисту: Данія – 44 600 дол. США, Фінляндія – 40 700, Норвегія – 67 200, Швеція – 46 200 дол. США. Країни, що мають досить низький даний показник, характеризуються структурною перебудовою економічної системи та ринковою трансформацією суспільних відносин. До них належать: Молдова – 5 000 дол. США, Грузія – 9 200, Білорусь – 18 200, Казахстан – 24 100, Латвія – 23 800 дол. США. Україна також належить до країн із низьким рівнем ВВП на душу населення – 8 700 дол. США.

Розвиток світової економіки за період 2000–2015 рр. характеризувався зростанням основних економічних показників, а саме розміром

валового внутрішнього продукту – у середньому на 3,2% щорічно. Серед країн, що відносяться до трансформаційних економічних систем, за вказаний період найбільші темпи економічного зростання були в таких країнах, як Китай – 8,8%, Індія – 6,9%, Казахстан – 5,0%. У розвинутих країнах світу, темпи економічного зростання знаходились на значно нижчому рівні. Так, у США вони становили 1,1%, у Німеччині – 0,7%, у Великобританії – 0,6%, в Японії – 0,1% або ж взагалі характеризувалися від'ємними показниками: у Данії – -0,5%, в Іспанії – -0,7%, в Італії – -1,3%, в Греції – -4,1%.

Із початком економічної рецесії зросла кількість аргументів щодо необхідності зниження рівня податкового навантаження на зайнятість або ж на доходи фізичних осіб із метою стимулювання розвитку економіки та зниження негативних тенденцій глобального характеру. У 2009 р. ставки податку були знижені з метою реалізації стимулюючих заходів економічного розвитку, однак у 2010 році їхні розміри було повернуто до докризового рівня. З метою зниження показників бюджетного дефіциту та системи державних фінансів у 2011 та 2012 рр. у низці країн відбулось зростання розмірів як соціальних внесків, так і податку на доходи фізичних осіб, зокрема у Греції – на 7 в. п., Польщі, Кіпрі – на 2 в. п. Водночас регулювання ставки є не єдиним важелем впливу на ділову активність та рівень зайнятості, вагомими заходами податкового регулювання сучасного періоду є коригування кількості податкових пільг та розширення податкової бази [9, с. 79].

Доцільними є аналіз та характеристика ефективності здійснення бюджетної політики шляхом визначення місця країни в глобальних рейтингових системах (табл. 1.) Рівень економічної привабливості країни, а отже, й можливості розвивати в ній ефективну систему фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку, досить чітко

Таблиця 1

Характеристика розвитку бюджетної політики країн із розвинутою та трансформаційною економікою

Країна	Місце країни в рейтингу Doing Bussines	Місце країни в рейтингу Paying taxes	Кількість сплат податків, раз на рік	Загальний час на сплату податків, днів	Загальна податкова ставка в країні, %	Частка податків у ВВП, %
Білорусь	44	63	7	176	51,8	29,8
Канада	14	9	8	131	21,1	30,7
Китай	84	132	9	261	67,8	19,4
Чехія	36	122	8	405	50,4	35,5
Данія	3	12	10	130	24,5	48
Естонія	16	30	8	81	49,4	32,5
Фінляндія	10	17	8	93	37,9	44,1
Франція	27	87	8	137	62,7	45,3
Німеччина	15	72	9	218	48,8	37,6
Греція	60	66	8	193	49,6	33,8
Італія	45	137	14	269	64,8	44,4
Казахстан	41	18	7	188	29,2	13,5
Латвія	22	27	7	193	35,9	27,6
Молдова	52	78	21	186	40,2	32
Норвегія	9	14	4	83	39,5	42,2
Польща	25	58	7	271	40,3	20,1
Росія	51	47	7	168	47	28,7
Швеція	8	37	6	122	49,1	44,3
Великобританія	6	15	8	110	32	35,2
США	7	53	10,6	175	43,9	24,3
Україна	83	107	5	350	52,2	38,9

відображається в рейтингу Doing Bussines, що показує можливості фізичних та юридичних осіб провадити економічну діяльність на території тієї чи іншої країни та враховує 11 субпоказників. Країни з розвинутою економікою займають досить високі позиції в даному рейтингу, що свідчить про якісну організацію взаємодії держави та підприємницького сектору. Так, за даними рейтингу за 2015 р. Данія знаходиться на 3-му місці, Великобританія – на 6-му, Сполучені Штати Америки – на 7-му, Швеція – на 8-му, Норвегія – на 9-му, Канада – на 14-му, Німеччина – на 15-му, Франція – на 27-му місці. Країни з трансформаційною економікою знаходяться набагато нижче в рейтингу: Казахстан – на 41-му місці, Білорусь – на 44-му, Росія – на 51-му, Молдова – 52-му, Україна – на 83-му місці.

Важливе місце в реалізації бюджетної політики країни посідає її податкова система. Розмір та характеристика податкових платежів, що сплачуються фізичними та юридичними особами, визначають можливості країни реалізувати свої функції та забезпечити їх відповідними фінансовими ресурсами. Саме розмір загальної податкової ставки може відображати вибраний напрям розвитку економічних відносин у країні та методику їх державного регулювання. Так, досить висока податкова ставка відображає процеси, що характеризуються уповільненням динаміки економічного розвитку, недостатністю фінансових ресурсів у розпорядженні держави, що зумовлює зростання показника вилучення державою даних ресурсів через податковий механізм, або ж, навпаки, ситуацію, коли держава за допомогою податкового навантаження регулює в країні надмірний попит і, таким чином, здійснює вплив на економічну активність [10].

За розміром загальної податкової ставки країни світу можна поділити на: країни з низькою, середньою та високою загальною податковою ставкою. До країн із низькою податковою ставкою належать: Канада – 21,1%, Данія – 24,4%, Казахстан – 29,2%, Великобританія – 32%, Латвія – 35,9%. Ці країни проводять політику податкового стимулювання та підвищення сукупного попиту з метою активізації економічної та підприємницької діяльності всередині країни. Країни із середнім рівнем загальної податкової ставки:

США – 43,9%, Швеція – 44,3%, Польща – 40,3%, Німеччина – 48,8%, Естонія – 49,4%, Норвегія – 39,5%. До країн із досить високою податковою ставкою належать: Білорусь – 51,8%, Китай – 67,8%, Франція – 62,7%, Італія – 64,8%, Україна – 52,2%.

Відношення розміру податкових надходжень до загального рівня валового внутрішнього продукту також досить чітко відображає економічну ситуацію в країні та створює можливості для виділення особливостей реалізації державної фінансової політики в ній (рис. 1).

Аналіз інформації з рис. 1 дає змогу згрупувати країни з розвинутою та трансформаційною економікою в три групи за показником податкових платежів у валовому внутрішньому продукті:

- перша група – це країни, в яких частка податків у валовому внутрішньому продукті становить менше 30,0% (Білорусь – 29,8%, Китай – 19,4%, Казахстан – 13,5%, Латвія – 27,6%, Польща – 20,1%, Швеція – 28,7% та США – 24,3%);

- друга група – країни, де середня частка податків у валовому внутрішньому продукті коливається від 30,0 до 40,0% (Канада – 30,7%, Чехія – 35,5%, Естонія – 32,5%, Німеччина – 37,6%, Греція – 33,8%, Молдова – 32,0% та Великобританія – 35,2%);

- третя група – країни, де висока частка податків у валовому внутрішньому продукті – більше 40% (Данія – 48%, Фінляндія – 44,1%, Франція – 45,3%, Італія – 44,4%, Норвегія – 42,2%, Швеція – 44,3%).

Питома вага податкових надходжень, урахувавши єдиний соціальний внесок у валовому внутрішньому продукті, в Україні становить 38,9%, що дає змогу віднести її до другої групи та зазначити, що даний показник трохи вище середнього для країн із розвинутою та трансформаційною економікою та характеризує достатні можливості для фінансового наповнення бюджету країни через податкову систему. Країни третьої групи становлять переважно країни, що мають соціально-орієнтований тип економічної системи та значну частку перерозподілу валового внутрішнього продукту через систему державних фінансів.

На сучасному етапі розвитку економічних систем за показником розподілу ВВП через бюджетну систему, тобто його централізації, виділяють такі

основні моделі фінансових відносин у суспільстві: американська – що передбачає максимальне самофінансування юридичних осіб та самозабезпечення фізичних осіб і відзначається невисоким показником бюджетної централізації (у межах 25–30% ВВП); західноєвропейська – характеризується паралельним функціонуванням та фінансуванням як державних, так і комерційних установ у соціальній сфері. Державна соціальна політика є достатньо широкою та переважає країни з американською моделлю. Показник централізації ВВП коливається на рівні 35–40%, що відображає помірний її рівень; скандинавська модель – характеризується досить розгалуженою державною соціальною сферою, яка формує ґрунтовні передумови зростання соціальної стабільності та забез-

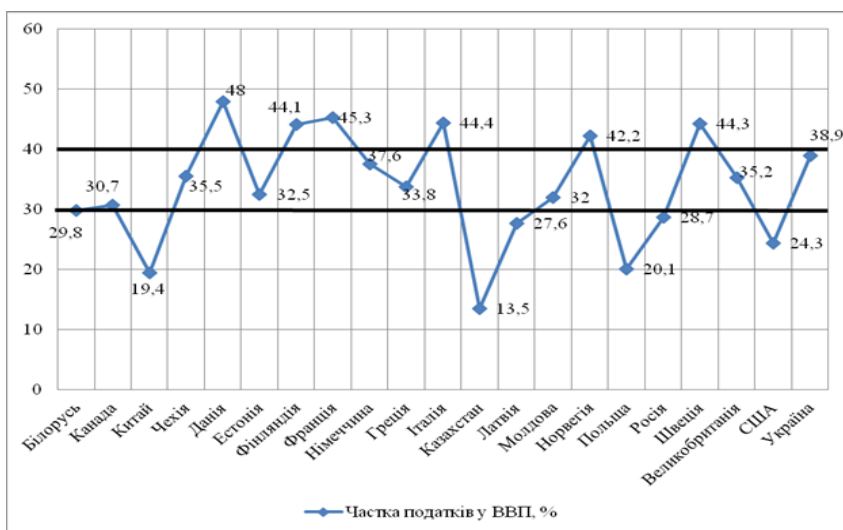


Рис. 1. Групування країн із розвинутою та трансформаційною економікою за показником частки податкових надходжень у валовому внутрішньому продукті

печення. Рівень централізації ВВП становить близько 50–60% [6, с. 87].

Одним із вагомих пріоритетів бюджетної політики більшості розвинених країн світу на середньострокову перспективу на сучасному етапі розвитку соціально-економічних процесів є зниження рівня державного боргу та боргового навантаження на бюджет [2, с. 132]. У роки економічної рецесії та подальшого відновлення економіки рівень державного боргу суттєво підвищився, що викликало необхідність додаткових видатків із бюджету з метою стимулювання економічного розвитку з одночасним зниженням обсягу бюджетних доходів. Середнє значення частки дефіциту бюджету по відношенню до валового внутрішнього продукту в період 2008–2010 рр. у США становило 9,2%, у Великобританії – 8,8%, в Японії – 7,1%, у Франції – 5,9%, в Італії – 4,1%, у країнах БРІК – 3,2%, у Німеччині – 2,5% [8, с. 139]. Водночас можливості стимулювання економіки за рахунок механізму бюджетного регулювання є обмеженими насамперед показниками боргової стійкості. Досягнення збалансованості та стійкості системи державних фінансів є необхідною передумовою для макроекономічної стабілізації та важливим індикатором очікувань інвесторів, тому в період стабілізаційного відновлення економіки розмір бюджетного дефіциту було суттєво зменшено, найбільше значення зниження обсягу бюджетного дефіциту зафіксовано у США (у 2013–2015 рр. частка дефіциту у валовому внутрішньому продукті становить 3,1%) та в Німеччині, де за приведений період бюджет було виконано із профіцитом 0,3% від валового внутрішнього продукту [4, с. 47]. Доцільним є подальше проведення консолідації бюджетної політики з метою відновлення достатнього рівня стійкості системи державних фінансів. Із метою посилення дієвості заходів державного фінансового регулювання необхідним є проведення системних реформ у сфері державних фінансів, розвитку інституційних секторів економіки. Розвиток процесів фінансової глобалізації несе з собою серйозні виклики для державної фінансової політики. У зв'язку з цим представляється актуальним виявлення взаємозв'язку між основними тенденціями розвитку процесу фінансової глобалізації та проведенням заходів державного фінансового регулювання.

Бюджетна політика у сфері управління державним боргом була і залишається найважливішим інструментом зменшення негативних кризових явищ шляхом залучення додаткових фінансових ресурсів як із внутрішніх, так і з зовнішніх джерел. Проблеми, що виникають у посткризовий період за даним напрямом, пов'язані з високим

ступенем кредитної залежності країн із розвинутою економікою. Таким чином, у бюджетній політиці зарубіжних країн можна виявити такі моделі управління бюджетною сферою. Перша модель властива передусім розвинутим країнам, які наполегливо прагнуть знизити свій бюджетний дефіцит переважно через скорочення видатків і пряму економію фінансових ресурсів, а в окремих гострих кризових випадках (наприклад, у Греції, Португалії, Іспанії) – за рахунок поступового підвищення податкового навантаження [8, с. 176].

Борючись із бюджетним дефіцитом, країни намагаються стимулювати економічне зростання. Так, Португалія знижує ставки податків, сплачуваних, наприклад, із заробітної плати, а щоб бюджет не зазнавав значних збитків – підвищує ПДВ. Очікуваний ефект – зниження експортних цін завдяки зменшенню трудових витрат (за експорту ПДВ не сплачується) і зростання цін на імпорт. Такий податковий метод замінює девальвацію в умовах, коли країна не може знизити курс своєї валюти, підвищуючи тим самим конкурентоспроможність вітчизняних товарів.

Друга модель властива насамперед країнам, які розвиваються та отримують надприбутки від продажу енергоресурсів і сировини та можуть різко збільшувати бюджетні витрати стабілізуючого і стимулюючого характеру, які направляються переважно на соціальну сферу та інфраструктуру. Третя модель є проміжною по відношенню до інших та враховує особливості і характеристики фінансового середовища та бюджетної забезпеченості.

Висновки. В умовах рецесії та уповільнення темпів зростання світової економіки заходи бюджетної політики були спрямовані на стимулювання внутрішнього попиту. Пріоритетними заходами бюджетно-податкової політики, які реалізуються у країнах із розвинутою на трансформаційною економікою, є зниження показників структурного дефіциту бюджету та державного боргу, оптимізація бюджетних видатків, підвищення фіскальної ефективності податкової системи, посилення дієвості механізму бюджетного планування та прогнозування. Також реалізуються системні заходи щодо підвищення рівня поточної ліквідності банківської системи; викупу у фінансових інститутах проблемних активів для поліпшення стану їх балансів та розширення можливостей кредитування економіки; здійснення державних інвестицій у капітал системних фінансових інститутів. Можливості стимулювання економіки за рахунок бюджетної політики є обмеженими, тому водночас проводяться структурні зміни системи державних фінансів та посилюється вплив дивергентних факторів на економічні процеси.

Список використаних джерел:

1. Державне фінансове регулювання економічних перетворень / І.Я. Чугунов, А.В. Павелко, Т.В. Канева [та ін.]; за заг. ред. А.А.Мазаракі. – К. : Київ.нац.торг.-екоп.ун-т, 2015. – 376 с.
2. Клинов В. Актуальные проблемы экономической политики США / В. Клинов // Вопросы экономики. – 2013. – № 5. – С. 129–143.
3. Козюк В.В. Макрофіскальні фактори глобальної нестабільності / В.В. Козюк // Фінанси України. – 2014. – № 3. – С. 8–22.
4. Колесов А.С. Об оценке эффективности финансовой политики / А.С. Колесов // Финансы. – 2012. – № 11. – С. 43–48.
5. Колесов А.С. Эффективность финансовой политики государства: вопросы теории и практики / А.С. Колесов. – М. : Финансы, 2012. – 309 с.
6. Костіна Т.В. Фінансові системи провідних країн / Т.В. Костіна. – Д. : ДонНУЕТ, 2008. – 232 с.
7. Пасічний М.Д. Інституційні засади розвитку фінансового регулювання економіки / М.Д. Пасічний // Економічний вестник університета : збірник наукових трудов учених і аспірантів. – 2015. – № 27/1. – С. 137–143.
8. Рожко О.Д. Практика формування власних фінансових ресурсів бюджету ЄС в умовах інтеграції національних систем державних фінансів / О.Д. Рожко // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Серія 1: Економіка. – 2013. – Вип. 4. – С. 172–178.
9. Уманців Ю.М. Глобальні фінансові виклики: світовий досвід та українські реалії / Ю.М. Уманців // Фінанси України. – 2009. – № 1. – С. 73–85.

10. Юдина И.Н. Финансовая интеграция: опыт стран с формирующимися рынками : [монография] / И.Н. Юдина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ficus.barnaul.vzfei.ru/yudina/bretton_pdf.htm.

Собчук С. И.

Киевский национальный торгово-экономический университет

БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА В СТРАНАХ С РАЗВИТОЙ И ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Резюме

Рассмотрены теоретические и практические особенности бюджетной политики в странах с развитой и трансформационной экономикой. Охарактеризованы основные инструменты реализации бюджетной политики стран мира в системе экономических преобразований. Определены главные приоритеты бюджетной политики в странах с развитой и трансформационной экономикой на среднесрочную и долгосрочную перспективы.

Ключевые слова: бюджет, бюджетная политика, финансовая политика, бюджетная система.

Sobchuk S. I.

Kyiv National University of Trade and Economics

FISCAL POLICY IN COUNTRIES WITH ADVANCED AND TRANSITION ECONOMY

Summary

Theoretical and practical features of fiscal policy in countries with advanced and transition economies are revealed. The main instruments for providing budget policy in countries with transition economy are defined. Author determined the main priorities of fiscal policy in countries with advanced and transition economy over medium and long terms.

Keywords: budget, fiscal policy, financial policy, budget system.

УДК 336.02:330.3

Степанова Г. М.

Київський національний торговельно-економічний університет

ПРІОРИТЕТИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Статтю присвячено питанням формування ефективної системи державного фінансового регулювання економіки в сучасних умовах. Досліджено перспективні напрями вдосконалення бюджетно-податкового та грошово-кредитного регулювання. Визначено доцільність проведення інституційних змін фінансової політики. Встановлено необхідність формування фінансової стратегії держави, яка має базуватись на пріоритетах соціально-економічного розвитку країни.

Ключові слова: державне фінансове регулювання економіки, фінансова політика, фінансова система, бюджетне регулювання, монетарне регулювання, податкове регулювання.

Постановка проблеми. В умовах рецесії, нестабільності розвитку світової економіки вагомим значення набувають питання активізації ролі системи державного фінансового регулювання у забезпеченні макроекономічної стабілізації та створення відповідних умов для економічного зростання. Використання інструментів та важелів фінансової політики забезпечує згладжування циклічних коливань економіки, сприяє адаптації економіки до змін екзогенного економічного середовища. Водночас надмірний регуляторний вплив держави знижує темпи росту реального валового внутрішнього продукту в постстабілізаційний період розвитку. Результативність системи державного фінансового регулювання значною мірою залежить від рівня наукової обґрунтованості його ролі в розвитку суспільних відносин, моделі економічного зростання, що визначає ступінь участі держави в управлінні економікою та використання відповідних інструментів регулювання. З огляду на зазначене, важливим є визначення прі-

оритетних напрямів державного фінансового регулювання з урахуванням економічної циклічності та завдань стратегії соціально-економічного розвитку країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі відбуваються ретельний аналіз та змістовна дискусія щодо ролі та обсягу заходів державного фінансового регулювання. Одним із ключових питань фінансової науки є визначення оптимального співвідношення між державним регулюванням економіки та механізмом ринкового саморегулювання. Значний внесок у розвиток даної проблематики здійснено Р. Барро [1], В. Геєцем, А. Даниленком, П. Кругманом [2], В. Сенчаговим, В. Опаріним, Дж. Саксом [3], П. Самуельсоном, Дж. Стігліцем [4], С. Фішером та ін.

Особливої значущості набувають питання підвищення адаптивності фінансового регулювання до інституційної динаміки економічного розвитку, посилення ефективності функціонування фінансових інститутів та модернізації підходів

10. Юдина И.Н. Финансовая интеграция: опыт стран с формирующимися рынками : [монография] / И.Н. Юдина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ficus.barnaul.vzfei.ru/yudina/bretton_pdf.htm.

Собчук С. И.

Киевский национальный торгово-экономический университет

БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА В СТРАНАХ С РАЗВИТОЙ И ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Резюме

Рассмотрены теоретические и практические особенности бюджетной политики в странах с развитой и трансформационной экономикой. Охарактеризованы основные инструменты реализации бюджетной политики стран мира в системе экономических преобразований. Определены главные приоритеты бюджетной политики в странах с развитой и трансформационной экономикой на среднесрочную и долгосрочную перспективы.

Ключевые слова: бюджет, бюджетная политика, финансовая политика, бюджетная система.

Sobchuk S. I.

Kyiv National University of Trade and Economics

FISCAL POLICY IN COUNTRIES WITH ADVANCED AND TRANSITION ECONOMY

Summary

Theoretical and practical features of fiscal policy in countries with advanced and transition economies are revealed. The main instruments for providing budget policy in countries with transition economy are defined. Author determined the main priorities of fiscal policy in countries with advanced and transition economy over medium and long terms.

Keywords: budget, fiscal policy, financial policy, budget system.

УДК 336.02:330.3

Степанова Г. М.

Київський національний торговельно-економічний університет

ПРІОРИТЕТИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Статтю присвячено питанням формування ефективної системи державного фінансового регулювання економіки в сучасних умовах. Досліджено перспективні напрями вдосконалення бюджетно-податкового та грошово-кредитного регулювання. Визначено доцільність проведення інституційних змін фінансової політики. Встановлено необхідність формування фінансової стратегії держави, яка має базуватись на пріоритетах соціально-економічного розвитку країни.

Ключові слова: державне фінансове регулювання економіки, фінансова політика, фінансова система, бюджетне регулювання, монетарне регулювання, податкове регулювання.

Постановка проблеми. В умовах рецесії, нестабільності розвитку світової економіки вагомим значення набувають питання активізації ролі системи державного фінансового регулювання у забезпеченні макроекономічної стабілізації та створення відповідних умов для економічного зростання. Використання інструментів та важелів фінансової політики забезпечує згладжування циклічних коливань економіки, сприяє адаптації економіки до змін екзогенного економічного середовища. Водночас надмірний регуляторний вплив держави знижує темпи росту реального валового внутрішнього продукту в постстабілізаційний період розвитку. Результативність системи державного фінансового регулювання значною мірою залежить від рівня наукової обґрунтованості його ролі в розвитку суспільних відносин, моделі економічного зростання, що визначає ступінь участі держави в управлінні економікою та використання відповідних інструментів регулювання. З огляду на зазначене, важливим є визначення прі-

оритетних напрямів державного фінансового регулювання з урахуванням економічної циклічності та завдань стратегії соціально-економічного розвитку країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі відбуваються ретельний аналіз та змістовна дискусія щодо ролі та обсягу заходів державного фінансового регулювання. Одним із ключових питань фінансової науки є визначення оптимального співвідношення між державним регулюванням економіки та механізмом ринкового саморегулювання. Значний внесок у розвиток даної проблематики здійснено Р. Барро [1], В. Геєцем, А. Даниленком, П. Кругманом [2], В. Сенчаговим, В. Опаріним, Дж. Саксом [3], П. Самуельсоном, Дж. Стігліцем [4], С. Фішером та ін.

Особливої значущості набувають питання підвищення адаптивності фінансового регулювання до інституційної динаміки економічного розвитку, посилення ефективності функціонування фінансових інститутів та модернізації підходів

до державного фінансового управління. Дані аспекти висвітлені у працях А. Біндера [5], О. Вовчак [6], С. Гоша, А. Гриценка, В. Козюка [7], Л. Лисяк [8], Дж. Тейлора, В. Федосова, І. Чугунова [9] та ін.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. На сучасному етапі розвитку постає необхідність розробки концепції системи державного фінансового регулювання, посилення ефективності фінансової політики та розвитку інституційних секторів економіки. Важливим є виокремлення довгострокового та короткострокового складників економічного зростання з метою вибору відповідних заходів фінансового регулювання.

Мета статті полягає в обґрунтуванні пріоритетних напрямів розвитку системи державного фінансового регулювання економіки з урахуванням завдань стратегії соціально-економічного розвитку та інституційних змін фінансової системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання формування дієвого фінансового регуляторного механізму економічного розвитку є актуальним та взаємопов'язаним із розширенням функцій, які постають перед державою. Співвідношення між складниками фінансової системи формуються з урахуванням державних та ринкових методів впливу на соціальні та економічні процеси. Ступінь ефективності функціонування держави як учасника економічних відносин, характеризується як збільшенням доходів бюджету, прибутків державних підприємств, так і створенням умов для зростання економіки, реальних доходів громадян, підвищення рівня добробуту населення. Забезпечення економічного зростання на довгостроковій основі потребує збалансованого використання інструментів, операційних важелів, механізмів податкового, митного, бюджетного, грошово-кредитного, валютного регулювання.

Досягнення збалансованості та стійкості системи державних фінансів є необхідною передумовою для макроекономічної стабілізації та створення стимулів для відновлення економічного зростання, є важливим індикатором очікувань інвесторів [7, с. 14]. Фінансова стійкість бюджетної системи є економічною характеристикою моделі державного регулювання економіки і значною мірою визначається структурою й обсягом доходів та видатків бюджету. У короткостроковому періоді стійкість бюджетної системи залежить від обраного типу податкової та бюджетної політики, меншою мірою – від економічної кон'юнктури, з огляду на можливість балансування бюджету за рахунок резервних ресурсів, збільшення обсягу державних запозичень, регулювання податкових ставок та бази, встановлення граничних значень для певних статей бюджетних видатків. Водночас довгострокова стійкість державних фінансів залежить не тільки від проведеної бюджетно-податкової політики, а й від того, по якій траєкторії буде розвиватися економіка. Бюджетно-податкова політика здатна забезпечувати достатній обсяг надходжень до бюджету в одному сценарії розвитку економіки, але разом із цим приводити до боргової кризи в іншому, альтернативному сценарії. З метою підвищення рівня дієвості фінансового регулювання необхідно посилити рівень взаємозв'язку індикативного прогнозування показників бюджету із пріоритетними напрямками соціально-економічного розвитку країни, розширити можливості застосування бюджет-

них, податкових, митних, тарифних інструментів регулювання для досягнення визначених цілей державної фінансової політики.

Важливими завданнями системи державного фінансового регулювання є забезпечення довгострокової збалансованості та стійкості фінансової системи, підвищення ефективності державних видатків та створення відповідних умов для забезпечення сталого суспільно-економічного розвитку. З метою досягнення зазначеного державні фінансові інститути мають зосередити свої зусилля на питаннях установлення оптимальних співвідношень між складовими частинами фінансової системи, реалізації виваженої податкової, бюджетної, монетарної та боргової політики з одночасним використанням інституційних механізмів оцінки результативності видатків бюджету, здійснювати динамічне регулювання та методичне забезпечення процедур бюджетно-податкового адміністрування та операційного управління грошово-кредитною системою [9, с. 42].

Трансформаційні перетворення економіки зумовлюють потребу в постійному підвищенні обґрунтованості, ефективності та прозорості видатків державного та місцевих бюджетів, державних фондів загальнообов'язкового соціального страхування, а також дієвості фінансового управління на державних підприємствах. Система регулювання бюджетних видатків є вагомим чинником відтворюваних процесів на макrorівні. Дієвим підходом до організації бюджетного планування є програмно-цільовий метод, який ґрунтується на раціональному управлінні бюджетними коштами та спрямований на вирішення соціально-економічних проблем, що стоять перед суспільством на певному етапі його розвитку. Формування бюджету за програмно-цільовим методом дає змогу визначити бюджетні показники на основі планування відповідних суспільно значущих досягнень на рівні держави, адміністративно-територіальних одиниць, окремих галузей економіки, забезпечити розробку взаємопов'язаних заходів щодо їх досягнення в установлені терміни.

Створення необхідних умов функціонування дієвої системи формування видатків бюджету відбувається під впливом структурних суспільних змін та залежать від інституційної спроможності економіки. На нашу думку, розробка планових показників видаткової частини бюджету повинна здійснюватися відповідно до пріоритетів розвитку економіки та засад стратегічних програмних документів, досягнення результативності від здійснених бюджетних видатків. В умовах запровадження державою зроблені важливі кроки до запровадження системи стратегічного прогнозування та планування, зокрема затверджено Стратегію сталого розвитку «Україна-2020», де визначено першочерговий перелік реформ та програм, що потребують реалізації, відповідні індикатори успішності досягнення поставлених результатів; у Бюджетному кодексі запроваджено механізм середньострокового бюджетного прогнозування. Разом з тим у сучасних умовах трансформацій соціально-економічних відносин важливим є формування та використання цілісної архітектури бюджетних програм, що потребує відповідного взаємоузгодження з державними програмами соціального та економічного розвитку. Механізм реалізації цільових програм розвитку потребує вдосконалення, що забезпечить підвищення результативності програмно-цільового методу планування бюджету.

В умовах сьогодення модель економічного зростання країни повинна поєднувати інноваційні та соціальні фінансово-бюджетні складники, що забезпечить якісне функціонування системи державних фінансів. Необхідним є використання інструментів та важелів фінансової політики не тільки для досягнення короткострокової макроекономічної стабілізації, але й для створення сприятливих умов для забезпечення економічного розвитку на довгостроковій основі. З метою реалізації зазначеного слід поступово змінювати структуру державних видатків, у тому числі бюджетних, шляхом зростання частки продуктивних видатків та обмеження непродуктивних за підвищення якісного рівня функціонування бюджетних інститутів [10, с. 136].

На сучасному етапі економічних перетворень необхідно забезпечити спрямування бюджетних коштів на вирішення пріоритетних завдань розвитку країни. Удосконалення програмно-цільового методу планування видатків забезпечить покращання якості формування бюджетної політики, визначення пріоритетів під час розподілу обмеженого обсягу видатків, підвищення рівня ефективності використання бюджетних асигнувань та сприятиме упорядкуванню організації діяльності головного розпорядника бюджетних коштів щодо виконання бюджетних програм.

Важливим є подальший розвиток програмно-цільового методу в бюджетному процесі, який має здійснюватися на основі запровадження стратегічного та середньострокового бюджетного планування, ґрунтуватись на ретельному аналізі оптимально необхідного обсягу асигнувань бюджету для фінансування програми у середньостроковому періоді, здійснення контролю над досягненням мети бюджетної програми. Доцільним є розробка критеріїв оцінки бюджетних програм щодо обсягу затрат, якості надання послуг або вироблення продукції, досягнення визначених результатів, рівня ефективності використання бюджетних коштів із метою підвищення адаптивності системи планування бюджетних видатків до суспільних потреб на певному етапі розвитку. Актуальним та можливим є встановлення граничних обсягів видатків для виконання бюджетної програми на трирічний бюджетний період та складання щорічних доповідей головних розпорядників коштів про результати діяльності у звітному періоді та заплановані напрями діяльності у наступному бюджетному періоді, що сприятиме стабілізації бюджетної політики, збалансованому та послідовному процесу формування і виконання бюджету та підвищенню ефективності використання бюджетних коштів. Застосування у бюджетному процесі даних щодо результативності програм як дієвого інструменту підвищення ефективності бюджетної політики сприятиме переходу до фінансування за принципом якісного виконання бюджетними установами завдань відповідно до пріоритетів розвитку галузі.

Слід також зауважити, що вдосконалення програмно-цільового методу планування видатків потребує більш ретельного та поглибленого застосування оцінки ефективності та моніторингу виконання бюджетних програм. Із метою розвитку інституційних основ моніторингу в бюджетному процесі важливим є розробка методологічних засад його здійснення. Потребується запровадження методології визначення рівня ефективності бюджетної програми на основі системи розрахунку кількісних і якісних показ-

ників та оцінювання програми за результатами виконання. Реалізація зазначеного дасть змогу формалізувати порядок прийняття рішень про необхідність планування бюджетної програми на наступний бюджетний період виходячи зі створеного соціально-економічного ефекту та результатів її виконання.

Важливим є забезпечення ефективності функціонування податкової системи, що передбачає встановлення оптимального рівня податкового навантаження на економічну систему, забезпечення повного виконання платниками податків їх податкових зобов'язань, здійснення ефективного податкового адміністрування та вдосконалення законодавчої бази. Податкова система, що включає як основні елементи оподаткування, так і процедури податкового адміністрування, повинна відповідати таким основним вимогам. По-перше, враховуючи, що за рахунок податкових надходжень формується близько 80% доходів бюджету, податкова система повинна забезпечувати стійке формування доходних джерел, необхідних для виконання витратних зобов'язань відповідних бюджетів. По-друге, рівень і структура податкового навантаження не повинні погіршувати умови для економічного зростання, спотворювати умови конкуренції, перешкоджати притоку інвестицій. У сучасних умовах податкова політика є одним із найбільш значущих інструментів для підвищення конкурентоспроможності економіки країни. По-третє, податкове адміністрування має здійснюватися на основі мінімізації витрат для економічних суб'єктів за рахунок: аналізу впливу податкового навантаження на економіку в розрізі видів економічної діяльності; вироблення єдиного нормативного забезпечення функціонування податкових органів; розвитку системи електронної взаємодії між податковими органами і платниками податків; здійснення контролю і нагляду за дотриманням податкового законодавства. Держава має більш поглиблено опрацювати питання щодо інституційного вдосконалення функціонування системи оподаткування, адже, виходячи з аналізу показників рейтингу Doing Business, розділу Paying Taxes, наша держава поступається багатьом країнам пострадянського простору.

Зважаючи на потребу покращання якісного рівня ділової середовища для ведення підприємницької діяльності, необхідним є розвиток підходів до вдосконалення податкової політики, враховуючи особливості оподаткування різних категорій платників податків. Необхідним є зменшення витрат часу платниками на формування податкової звітності та сплату податку на додану вартість і податку на прибуток. З огляду на волатильність зовнішньоекономічної кон'юнктури, спад у галузях промисловості, доцільним є подальше спрощення порядку бюджетного відшкодування податку на додану вартість експортером. Важливим є вдосконалення податкового адміністрування в частині проведення податкового моніторингу, що дасть змогу посилити дієвість прогнозування відповідної групи податкових надходжень до бюджету. Процеси уніфікації податкової системи з країнами Європейського Союзу обумовлюють необхідність трансформації спрощеної системи обліку, звітності та оподаткування для юридичних осіб. Водночас у сфері стимулювання малого та середнього підприємництва актуальним є запровадження тимчасових податкових пільг новоствореним суб'єктам господарської діяльності. Крім того, у сфері оподаткування при-

бутку підприємств можливим є перехід до оподаткування розподіленого прибутку і використання підвищеного коефіцієнту амортизації основних фондів під час реалізації інвестиційних проектів.

Важливим є забезпечення оптимізації управління державним боргом та державними фінансовими активами, спрямованими на забезпечення прийнятної та економічно обґрунтованого обсягу та структури державного боргу України, скорочення вартості обслуговування та вдосконалення механізмів управління державним боргом. У міру посилення впливу дефіциту бюджету та державного боргу на макроекономічну стабільність важливим є вдосконалення підходів до управління бюджетним дефіцитом, що потребує визначення оптимального обсягу та структури джерел фінансування дефіциту бюджету [11, с. 155]. Доцільним є вдосконалення системи моніторингу, спрямованої на визначення результативності здійснюваної політики щодо залучення та використання державних запозичень. Актуальним є формування річних планів управління державним боргом у розрізі кварталів на наступні за плановим два бюджетні періоди відповідно до пріоритетних напрямів управління державними фінансами.

Необхідним є вдосконалення організаційної структури державного фінансового контролю, зокрема щодо функціонування інституцій, суб'єктів контролю, підвищення рівня їх відповідальності та розширення повноважень, що сприятиме налагодженню взаємовідносин між компонентами системи управління державними фінансами. Вирішення поставлених завдань залежить від вибору і реалізації форм та методів фінансового контролю, тому насамперед необхідно чітко визначити стратегічні пріоритети розвитку системи державного фінансового контролю. Під час формування зазначених пріоритетів країна повинна виходити з необхідності забезпечення фінансової стійкості системи державних фінансів.

Доцільним є підвищення дієвості заходів у сфері фінансового аудиту, інспекцій та перевірок формування та виконання державного і місцевих бюджетів на плановий та наступні за плановим два бюджетні періоди, організації системи державних закупівель. Зазначене надасть можливість для підвищення якісного рівня результативних показників, які характеризують ступінь досягнення поставленої мети та виконання завдань бюджетних програм. Удосконалення системи державного фінансового контролю дасть змогу посилити дієвість виконання стратегічних завдань соціально-економічного розвитку країни. Розвиток підходів до організації вітчизняної системи державного фінансового контролю центральних органів виконавчої влади має враховувати сукупність відповідних критеріїв, які дадуть змогу виявляти ступінь досягнення поставлених цілей, забезпечувати повноту, доступність, реалістичність та своєчасність відповідних показників, що сприятиме посиленню якості контрольних процедур. Важливим є вдосконалення інституційного середовища й аналітичного інструментарію державного фінансового аудиту та інспектування, що направлено на взаємоузгодження складових частин фінансової політики в умовах посилення трансформаційних перетворень в економіці.

Розвиток системи державного фінансового контролю значною мірою пов'язаний зі структурною реорганізацією центральних органів виконавчої влади. З метою покращання якісного рівня фінансового управління та забезпечення ціліс-

ності вітчизняної системи державного фінансового контролю в системі регулювання фінансово-економічних відносин необхідним є взаємоузгодження повноважень, відповідних інституцій, підвищення координації заходів щодо контролю над правильністю планування, розподілу та використанням бюджетних коштів. Посилення результативності фінансово-бюджетної політики потребує системного об'єднання фінансових, інформаційних та комунікативних зв'язків між органами центральної виконавчої влади щодо формування та здійснення державного фінансового контролю.

Інструменти монетарного регулювання повинні забезпечити відповідну грошову пропозицію для розширеного відтворення розвитку економіки. Вагомим завданням грошово-кредитного регулювання є створення відповідних стимулів для відновлення економічного зростання шляхом використання інструментів процентної політики, реалізації заходів щодо повернення валютної виручки в країну, стабілізації банківської системи. На етапі сучасних економічних перетворень політика Національного банку щодо стабілізації міжбанківського валютного ринку потребує комплексного та виваженого поєднання ринкових та адміністративних заходів. Важливим є розвиток інституційного середовища механізму інфляційного таргетування. Національний банк повинен володіти чіткими повноваженнями щодо забезпечення стабільності цін та вибору інструментів грошово-кредитної політики [11, с. 139]. Громадськість повинна бути якісно поінформована про механізми здійснення грошово-кредитної політики та її основні результати. Цілі бюджетно-податкової політики мають також враховувати пріоритети грошово-кредитної політики. Рішення економічних агентів не повинні бути обумовлені переважно зовнішнім фактором, а й враховувати національні пріоритети. На момент упровадження таргетування інфляція має знаходитись на економічно обґрунтованому рівні. Вагому роль у даному процесі відіграють ступінь розвитку фінансового ринку та стабільність фінансової системи. Фінансова система виступає посередником між Національним банком та економікою країни, а фінансовий ринок забезпечує реалізацію даних операцій на якісному рівні. Для того щоб таргетування інфляції було успішним, необхідно, щоб Національний банк володів необхідним набором інструментів для впливу на економічну систему. Валютна політика повинна бути підпорядкована забезпеченню стабільності цін. Податково-бюджетна політика та політика управління державним боргом повинні мати на меті підтримку цільового показника інфляції.

Інститут власності є інструментом довгострокового розвитку економіки, зростання показника питомої ваги приватної власності у загальній структурі власності позитивно впливає у середньотривалому періоді на обсяг інвестицій та ефективність фінансової системи. Водночас аналіз ретроспективного досвіду дає змогу констатувати, що на ефективність функціонування підприємств впливає, крім форми власності, рівень розвитку конкуренції та структура ринку, на якому веде діяльність підприємство. З метою усунення олігополії в певних секторах економіки необхідним є посилення дієвості антимонопольного регулювання. Приватизація є одним із вагомих інструментів управління державною власністю, який має сприяти зниженню частки державної частки економіки в її загальній структурі. Однак само по

собі роздержавлення не призводить до підвищення ефективності функціонування підприємств, важливо також змінювати інституційні засади фінансового регулювання, а також посилювати дієвість антимонопольного регулювання. Водночас світова економічна рецесія 2008–2009 рр. продемонструвала, що держава в період спаду економіки має більш дієві інструменти та важелі підтримки економічного зростання аніж ринок. Проте позитивний ефект державної інтервенції в економіку шляхом купівлі проблемних активів до капіталізації банківської системи, підтримки підприємств державного сектору економіки в кризовий період перетворюється на негативний у період сталого економічного зростання в посткризовий період.

Проведення приватизації об'єктів державної власності потребує зміни інвестиційного клімату держави, підвищення інвестиційної привабливості галузей економіки та зміцнення базових інституційних засад економічного розвитку насамперед у галузі верховенства права і закону та захисту майнових прав інвесторів. Важливим є розвиток підходу до альтернативності прямої участі держави в управлінні капіталом підприємства з позиції врахування суспільних інтересів, мають забезпечуватись структурні ефекти від приватизації для відновлення стимулів до економічного зростання. Має бути забезпечено прозорість процесів управління державною власністю та розширено доступ громадського контролю до результатів діяльності підприємств державного сектору економіки. Слід зазначити, що Міністерство економічного розвитку і торгівлі України в 2015 р. визначило стратегічні цілі реформування державного сектору економіки із визначенням п'яти основних блоків: загальні питання, які носять фундаментальний характер проведення реформи; прозорість і звітність державних підприємств; призначення керівників підприємств державного сектору; корпоративне управління та політика власності; приватизація.

З огляду на зазначене, доцільним є формування єдиної системи фінансового контролю для державних підприємств, підвищення загальної ефективності діяльності держави як власника активів та управлінського суб'єкта, що спрямовано на посилення рівня конкурентоспроможності

країни в сучасній глобалізованій економіці. Крім того, важливим є розробка стратегічних цілей для підприємств державного сектору економіки з урахуванням пріоритетів соціально-економічного розвитку та концептуальних засад підтримки розвитку галузей економіки. Після формування системи стратегічних цілей підприємства мають бути сформовані завдання щодо їх досягнення, індикативні плани виконання поставлених завдань та індикатори досягнення поставлених цілей у розрізі сформованих індикативних планів. Це сприятиме забезпеченню спрямованості підприємства на досягнення визначених стратегічних цілей за допомогою деталізованої програми дій на кожному етапі індикативного плану. Із визначенням завдань діяльності відповідного підприємства державного сектору економіки необхідним є детальний аналіз ризиків, які можуть проявитись під час виконання завдань та знизити операційну ефективність діяльності підприємства.

Висновки. Процеси відновлення економічного зростання потребують проведення виваженого та збалансованого державного фінансового регулювання, поглиблення співпраці з міжнародними фінансовими організаціями та реалізації інституційних реформ в економіці. Пріоритетними заходами бюджетного регулювання є зниження показників структурного дефіциту бюджету та державного боргу, оптимізація бюджетних видатків, посилення дієвості механізму бюджетного планування та прогнозування. Вагомою передумовою для відновлення позитивної економічної динаміки є формування прозорої та стабільної системи оподаткування, яка б урахувала інституційні особливості розвитку економіки. Податкове регулювання має адаптивно реагувати на економічну циклічність за необхідності утримання індикативних значень дефіциту бюджету. Важливим є підвищення дієвості державного фінансового контролю, що обумовлює необхідність подальшого розвитку його методологічних засад, удосконалення критеріїв оцінки ступеню досягнення запланованих цілей та завдань головних розпорядників бюджетних коштів. Інструменти монетарного регулювання повинні забезпечити відповідну грошову пропозицію для розширеного відтворення розвитку економіки.

Список використаних джерел:

1. Barro R. Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study. – MIT Press Books, The MIT Press, edition the 1st. – vol. 1. 1997. – 120 p.
2. Krugman P.R. The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008 / P.R. Krugman. – WW Norton, 2008. – 224 p.
3. Sachs J.D. Macroeconomics in the global economy / J.D. Sachs. – Harvard University – 1993. – 778 p.
4. Stiglitz J. Stability with Growth: Macroeconomics, Liberalization and Development / J. Stiglitz, J. A. Ocampo, S. Spiegel, et.al. – Oxford: Oxford University Press, 2006 – 352 p.
5. Alan S. Binder It's Broke, Let's Fix It: Rethinking Financial Regulation // International Journal of Central Banking. – December 2010. – P. 277–330.
6. Вовчак О.Д. Структуризація фінансового ринку України / О.Д. Вовчак, І.А. Канцір // Вісник Університету банківської справи Національного банку України –2012. – № 2(14). – С. 7–9.
7. Козюк В.В. Макрофіскальні фактори глобальної нестабільності / В.В. Козюк // Фінанси України. – 2014. – № 3. – С. 8–22.
8. Лисяк Л.В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України : [монографія] / Л.В. Лисяк. – К. : ДННУ АФУ, 2009. – 594 с.
9. Державне фінансове регулювання економічних перетворень : [монографія] / І.Я. Чугунов [та ін.] ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф., акад. НАПН України А.А. Мазаракі. – Київ : КНТЕУ, 2015. – 375 с.
10. Сенчагов В. О формировании новой парадигмы бюджетной политики / В. Сенчагов // Вопросы экономики. – 2013. – № 6. – С. 152–158.
11. Пасічний М.Д. Інституційні засади розвитку фінансового регулювання економіки / М.Д. Пасічний // Економічний вісник університету. – 2015. – № 27/1 – С. 137–143.

Степанова А. М.

Київський національний торгово-економічний університет

ПРИОРИТЕТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Резюме

Статья посвящена вопросам формирования эффективной системы государственного финансового регулирования экономики в современных условиях. Обоснованы перспективные направления совершенствования бюджетно-налогового и монетарного регулирования. Определена целесообразность проведения институциональных изменений финансовой политики. Установлена необходимость формирования финансовой стратегии государства, которая должна базироваться на приоритетах социально-экономического развития.

Ключевые слова: государственное финансовое регулирование экономики, финансовая политика, финансовая система, бюджетное регулирование, монетарное регулирование, налоговое регулирование.

Stepanova G. M.

Kyiv National University of Trade and Economics

PRIORITIES OF PUBLIC FINANCIAL REGULATION

Summary

The article is aimed to set of questions of formation the efficient system of public financial regulation at the present economic conditions. Fiscal and monetary priorities have been revealed. The author focuses on expediency to provide the institutional changes in financial policy mechanism. Nowadays it is vital to create the state financial strategy, which should base on priorities of social and economic development.

Keywords: public financial regulation of economy, financial policy, financial system, budgetary regulation, monetary regulation, tax regulation.

УДК 368.941

Тулай О. І.

Тернопільський національний економічний університет

СУСПІЛЬНА РОЛЬ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ ВІД НЕЩАСНИХ ВИПАДКІВ НА ВИРОБНИЦТВІ ТА ПРОФЕСІЙНИХ ЗАХВОРЮВАНЬ

Досліджено сучасний стан і проблемні аспекти функціонування державного соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань. Обґрунтовано, що пріоритетним напрямом цього виду соціального страхування є вдосконалення організації профілактичних заходів, спрямованих на зниження ризиків виробничого травматизму і професійних захворювань. Підкреслено, що в державі необхідно створити такі умови, які дадуть змогу працедавцям отримувати вигоди від інвестицій у розвиток людського потенціалу та безпеку праці, а працівникам – дбати про своє здоров'я і бути відповідальними у разі нещасного випадку чи професійного захворювання.

Ключові слова: державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, професійний ризик, нещасний випадок, виробничий травматизм, фінансові ресурси.

Постановка проблеми. Виникнення і розвиток соціального страхування має досить тривалий історичний період. Сьогодні соціальне страхування є невід'ємною соціальною складовою кожної розвинутої країни. Система соціального страхування є сформованим соціальним інститутом, оскільки відносини між його суб'єктами, у ролі яких виступають держава і споживачі послуг соціального страхування, набувають стійкого характеру завдяки регламентації їх діяльності, а сама ця система є престижною, матеріально-технічно забезпеченою та володіє механізмом послідовного здійснення операцій страхування та захисту населення від соціальних ризиків. Її ефективне функціонування сприяє підвищенню якості життя людей, що виступає чинником подальшого розвитку суспільства [1, с. 320–321]. Інститут соціального страхування є тим фінансовим інструментом, за допомогою якого вирішується широке коло соціальних проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливий внесок у дослідження даної проблематики

зробили О. Гаманкова, В. Лопаків, В. Нікітіна, М. Шаварина, Н. Шаманська, С. Шимків, С. Юрій [1–4] та ін. Водночас недостатньо висвітленими залишаються питання функціонування соціального страхування від нещасного випадку на виробництві і професійного захворювання та його ролі у відтворенні людського потенціалу

Мета статті полягає у розкритті ролі та значення державного соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань у контексті ідеології сталого людського розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах соціальне страхування необхідно розглядати як базовий інститут сталого людського розвитку, у центрі якого знаходиться людина та її потреби, якість задоволення котрих впливає на соціальний, економічний та екологічний розвиток держави [4, с. 16]. В Україні під загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням розуміють систему прав, обов'язків

Степанова А. М.

Київський національний торгово-економічний університет

ПРИОРИТЕТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Резюме

Статья посвящена вопросам формирования эффективной системы государственного финансового регулирования экономики в современных условиях. Обоснованы перспективные направления совершенствования бюджетно-налогового и монетарного регулирования. Определена целесообразность проведения институциональных изменений финансовой политики. Установлена необходимость формирования финансовой стратегии государства, которая должна базироваться на приоритетах социально-экономического развития.

Ключевые слова: государственное финансовое регулирование экономики, финансовая политика, финансовая система, бюджетное регулирование, монетарное регулирование, налоговое регулирование.

Stepanova G. M.

Kyiv National University of Trade and Economics

PRIORITIES OF PUBLIC FINANCIAL REGULATION

Summary

The article is aimed to set of questions of formation the efficient system of public financial regulation at the present economic conditions. Fiscal and monetary priorities have been revealed. The author focuses on expediency to provide the institutional changes in financial policy mechanism. Nowadays it is vital to create the state financial strategy, which should base on priorities of social and economic development.

Keywords: public financial regulation of economy, financial policy, financial system, budgetary regulation, monetary regulation, tax regulation.

УДК 368.941

Тулай О. І.

Тернопільський національний економічний університет

СУСПІЛЬНА РОЛЬ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ ВІД НЕЩАСНИХ ВИПАДКІВ НА ВИРОБНИЦТВІ ТА ПРОФЕСІЙНИХ ЗАХВОРЮВАНЬ

Досліджено сучасний стан і проблемні аспекти функціонування державного соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань. Обґрунтовано, що пріоритетним напрямом цього виду соціального страхування є вдосконалення організації профілактичних заходів, спрямованих на зниження ризиків виробничого травматизму і професійних захворювань. Підкреслено, що в державі необхідно створити такі умови, які дадуть змогу працедавцям отримувати вигоди від інвестицій у розвиток людського потенціалу та безпеку праці, а працівникам – дбати про своє здоров'я і бути відповідальними у разі нещасного випадку чи професійного захворювання.

Ключові слова: державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, професійний ризик, нещасний випадок, виробничий травматизм, фінансові ресурси.

Постановка проблеми. Виникнення і розвиток соціального страхування має досить тривалий історичний період. Сьогодні соціальне страхування є невід'ємною соціальною складовою кожної розвинутої країни. Система соціального страхування є сформованим соціальним інститутом, оскільки відносини між його суб'єктами, у ролі яких виступають держава і споживачі послуг соціального страхування, набувають стійкого характеру завдяки регламентації їх діяльності, а сама ця система є престижною, матеріально-технічно забезпеченою та володіє механізмом послідовного здійснення операцій страхування та захисту населення від соціальних ризиків. Її ефективне функціонування сприяє підвищенню якості життя людей, що виступає чинником подальшого розвитку суспільства [1, с. 320–321]. Інститут соціального страхування є тим фінансовим інструментом, за допомогою якого вирішується широке коло соціальних проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливий внесок у дослідження даної проблематики

зробили О. Гаманкова, В. Лопаків, В. Нікітіна, М. Шаварина, Н. Шаманська, С. Шимків, С. Юрій [1–4] та ін. Водночас недостатньо висвітленими залишаються питання функціонування соціального страхування від нещасного випадку на виробництві і професійного захворювання та його ролі у відтворенні людського потенціалу

Мета статті полягає у розкритті ролі та значення державного соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань у контексті ідеології сталого людського розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах соціальне страхування необхідно розглядати як базовий інститут сталого людського розвитку, у центрі якого знаходиться людина та її потреби, якість задоволення котрих впливає на соціальний, економічний та екологічний розвиток держави [4, с. 16]. В Україні під загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням розуміють систему прав, обов'язків

і гарантій, яка передбачає надання соціального захисту, що включає матеріальне забезпечення громадян у разі хвороби, повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати страхових внесків власником або уповноваженим ним органом, громадянами, а також бюджетних та інших джерел, передбачених законом. Залежно від страхового випадку виділяють такі види загальнообов'язкового державного соціального страхування, як: пенсійне страхування; страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності; медичне страхування; страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності; страхування на випадок безробіття та інші види страхування, передбачені законами України [5].

Протягом останніх років в Україні триває вдосконалення законодавчої бази з питань соціального страхування загалом та модернізуються організаційно-економічні механізми його функціонування. Так, до прийняття Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці» від 28 грудня 2014 р. [6] вирішення завдань загальнообов'язкового державного соціального страхування в Україні було покладено на Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України, Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття, Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності та Пенсійний фонд України.

Прийняття вищезазначеного законодавчого акта внесло суттєві корективи в систему інституційного забезпечення загальнообов'язкового державного соціального страхування України. Так, було передбачено об'єднання Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності та Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України. Відповідні зміни було внесено до Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування». Страховиком із таких видів загальнообов'язкового державного соціального страхування, як тимчасова втрата працездатності, нещасний випадок на виробництві чи професійне захворювання, що спричинило втрату працездатності, медичне страхування, визнано Фонд соціального страхування України.

На нашу думку, реалізація ідеї об'єднання Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності і Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України в одній установі з можливим наступним доповненням медичним страхуванням дасть змогу скоротити витрати адміністративного характеру, підвищити якість обслуговування громадян і впорядкувати надання застрахованим особам матеріального забезпечення та соціальних послуг за відповідними категоріями: зайняте населення (Фонд соціального страхування України); безробітне населення (Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття); непрацездатне населення (Пенсійний фонд України).

Фонд соціального страхування України розпоряджається фінансовими ресурсами, що формується з різних джерел, у межах затвердженого Кабінетом Міністрів України бюджету (рис. 1). До завершення процедури реорганізації системи

загальнообов'язкового державного соціального страхування, пов'язаної з утворенням Фонду соціального страхування України та його робочих органів, відповідні функціональні обов'язки та завдання виконують Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності та Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України.

Соціальне страхування професійних ризиків (нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань) – це система, сформована переважно під впливом соціальних і гуманітарних чинників. Із методологічного погляду нещасний випадок на виробництві є ризиком, імовірність настання якого зумовлена сукупністю чинників об'єктивно-суб'єктивного характеру, а професійне захворювання – ризиком, що виникає на основі певних закономірностей.

Нещасний випадок має негативні наслідки для здоров'я та життя людини, спричинені



Рис. 1. Склад доходів і видатків Фонду соціального страхування України

Джерело: складено автором на основі [7]

зовнішніми чинниками. Загалом нещасні випадки характеризують і класифікують за такими ознаками: 1) залежно від чисельності потерпілих осіб (одна людина чи група людей); 2) залежно від рівня шкоди, нанесеної здоров'ю людини (без втрати працездатності, з короткотерміною втраченою працездатності, з тривалою чи сталою втраченою працездатності, смерть потерпілого); 3) залежно від зв'язку з виробництвом (пов'язані з виробництвом і не пов'язані з виробництвом).

Ризики виробничого травматизму і професійних захворювань пов'язані із загрозою втрати працездатності (повної або часткової) за місцем роботи. Для компенсації нанесених здоров'ю та життю працівника збитків здійснюється матеріальна оцінка останніх. Особи, котрі втратили працездатність унаслідок впливу зазначених ризиків, отримують відповідні пенсії чи інші компенсаційні виплати, що забезпечують їм певний рівень життя та можливість проходження реабілітації. Якщо нещасний випадок на виробництві призвів до смерті потерпілої особи, допомога виплачується членом його сім'ї.

Водночас існуючі на виробництві ризики створюють небезпеку не лише для працівника, але й для суспільства в цілому. За рахунок виробничого травматизму і професійних захворювань збільшується чисельність осіб з обмеженими можливостями, що негативно позначається насамперед на ринку праці, тому суспільство зацікавлене у збереженні здібностей і трудових навичок працівника. У цьому також повинні бути зацікавленими кожен працедавець і безпосередньо сам працівник. Однак сучасні реалії свідчать про те, що на багатьох вітчизняних підприємствах використовуються застаріле обладнання, не проводяться ефективні заходи стосовно забезпечення безпечних для здоров'я і життя людини умов праці, не дотримуються вимоги щодо охорони праці. У результаті працедавець економить на профілактичних заходах, працівники ризикують здоров'ям і життям, а держава втрачає людський потенціал. Високий рівень професійних захворювань зазвичай спостерігається у тих сферах економіки, які характеризуються шкідливими умовами праці та наявністю різноманітних хімічних, біологічних, фізичних, психофізіологічних факторів, що можуть призвести до професійного захворювання.

Високі досягнення розвинутих зарубіжних країн у сфері соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань є позитивним наслідком тривалого історичного періоду. Так, стрімке зростання чисельності найманих працівників і виробничого травматизму наприкінці XVIII – початку XIX ст. у Німеччині стало першопричиною того, що питання відшкодування шкоди, заподіяної здоров'ю та життю працівника в результаті його трудової діяльності, постало набагато раніше, ніж проблеми, пов'язані з необхідністю запровадження пенсійного чи медичного страхування. В Англії у зв'язку з активним розвитком залізничного транспорту та збільшенням рівня травматизму як серед пасажирів, так і серед працівників, у 1849 р. розпочала функціонування страхова компанія, метою діяльності якої було страхування від нещасних випадків на залізниці [2, с. 16]. Стосовно України, то ще в 1899 р. було створене Товариство взаємного страхування робітників і ремісників від нещасних випадків. Пізніше в Одесі в 1905 р. розпочало діяльність Чорноморське товариство взаємного страхування судновласників від

нешасних випадків, що охоплювало порти Чорного та Азовського морів [3, с. 134].

Сьогодні питання державного соціального захисту щодо небезпечних та шкідливих умов праці знаходиться в центрі уваги як працедавців, так і найманих працівників, адже за даними Міжнародної організації праці, від травматизму на виробництві та професійних захворювань щорічно у світі помирає 2–2,5 млн. осіб та сотні людей втрачають працездатність [8]. Разом із тим імовірність настання ризику у сфері страхуванні від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань може суттєво відрізнятись залежно від виду економічної діяльності. Водночас позитивним є те, що в Україні кількість професійних захворювань в останні роки зменшилася майже на 36% – із 2 752 випадків у 2014 р. до 1 764 у 2015 р. [9].

У сучасних умовах формування засад сталого людського розвитку необхідно стимулювати працедавця вкладати кошти в охорону праці шляхом установлення прямої залежності між розміром страхових внесків та показниками рівнів нещасних випадків, професійних захворювань і загального стану здоров'я працівників підприємства. Основним завданням має бути попередження нещасних випадків, професійних і загальних захворювань, адже лікування та відновлення втраченого здоров'я є довгим, дискомфортним та набагато дорожчим процесом, аніж профілактика.

Сьогодні суб'єкти господарювання, які використовують екологічно чисті технології виробництва, дотримуються вимог щодо охорони праці та дбають про здоров'я своїх працівників, знаходяться в однакових умовах з підприємствами, які на практиці сповідають протилежні принципи роботи.

Разом із цим законодавчі заходи щодо збереження здоров'я працівників носять винятково компенсаційний характер і, по суті, не зорієнтовані на збереження здоров'я людей. Радше навпаки, така ситуація спонукає працівника до виконання трудових обов'язків у шкідливих і небезпечних умовах. Водночас поведінка працівника, який добре ознайомлений із такими умовами своєї праці, є неприпустимою і безвідповідальною по відношенню до власного здоров'я та життя. Стосовно суспільства це є демонстрацією безвиході, яку відчуває людина на даний період свого життя, тому надзвичайно важливою є роль Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України, діяльність якого

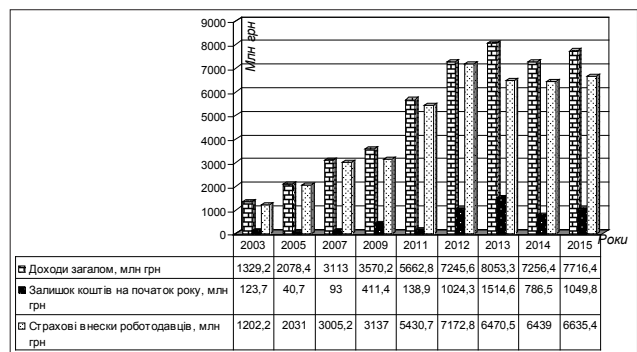


Рис. 2. Динаміка доходів бюджету Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України

Джерело: побудовано автором на основі даних [10]

спрямована на запобігання нещасним випадкам, усунення загрози здоров'ю працюючих осіб, що виникла внаслідок неналежних умов праці.

Розглянувши динаміку доходів Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України (рис. 2), можна зазначити, що протягом 2003–2015 рр. середній темп їхнього зростання становив 156%.

Частка страхових внесків роботодавців у загальній структурі доходів Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України коливалася в межах від 80% до 98% за досліджуванний період (рис. 3), що підтверджує виняткову суспільну роль цих коштів. Значними були відхилення часток залишку коштів на початок року (від 2% до 18%), що свідчить про наявність дестабілізуючих чинників у діяльності цього Фонду.

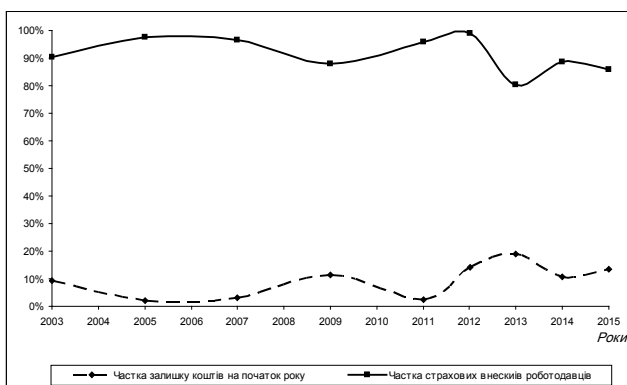


Рис. 3. Динаміка часток залишку коштів на початок року і страхових внесків роботодавців у загальній структурі доходів бюджету Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України
Джерело: розраховано та побудовано автором на основі даних [10]

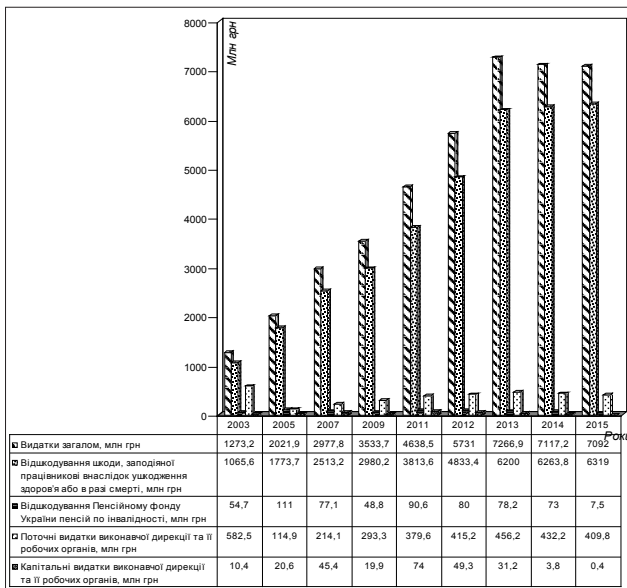


Рис. 4. Динаміка видатків бюджету Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України
Джерело: побудовано автором на основі даних [10]

Проаналізувавши видатки бюджету Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України, зауважимо, що постійна тенденція їхнього зростання спостерігалася впродовж 2003–2013 рр. (рис. 4). Разом із тим якщо доходи Фонду за період 2003–2015 рр. зросли у 5,8 рази, то видатки – у 5,6 рази, що загалом дає змогу говорити про забезпеченість ресурсами всіх запланованих виплат.

Основна частина коштів Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України (від 82% до 89%) спрямовується на компенсацію заподіяної шкоди. Частка видатків на відшкодування Пенсійному фонду пенсій по інвалідності максимально була у 2005 р. і становила 5%. Частка поточних видатків виконавчої дирекції та її робочих органів була значною лише в 2003 р. (45%), а в наступні періоди не перевищувала 8%. Частка капітальних видатків була невисокою – максимумом 1,5% (рис. 5).

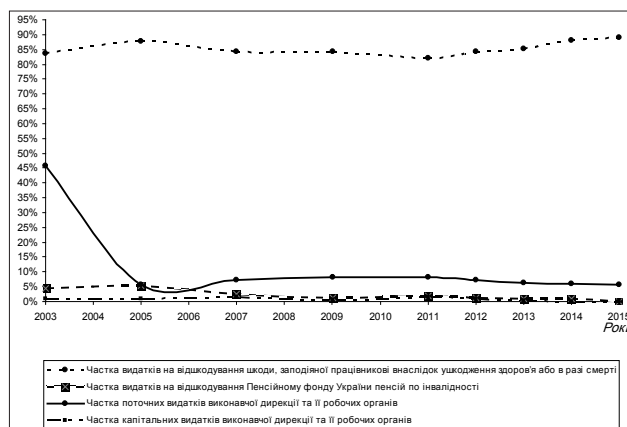


Рис. 5. Динаміка часток основних видатків у загальній структурі видаткової частини бюджету Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України

Джерело: розраховано та побудовано автором на основі даних [10]

Разом із тим система використання коштів Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України є недосконалою, адже пріоритетними у сфері загальнообов'язкового державного соціального страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання повинні бути профілактичні заходи щодо виробничого травматизму і професійних захворювань. Саме цей аспект є важливим із позиції формування засад сталого людського розвитку. Однак, для прикладу, у 2015 р. лише 12,3 млн. грн. (0,2% від загальної суми) було спрямовано на ці цілі, а за період 2003–2015 рр. було максимально виділено 3,2% у 2008 р., що свідчить про недостатню увагу до здоров'я та умов праці застрахованих осіб. Водночас збільшення фінансування профілактичних заходів, на нашу думку, сприятиме зменшенню чисельності постраждалих осіб і збереженню людського потенціалу. У державі необхідно створити такі умови, щоб працедавцям було вигідно здійснювати інвестиції у розвиток людського потенціалу і безпеку праці, а працівникам – дбати про своє здоров'я та бути відповідаль-

ними в разі нещасного випадку чи професійного захворювання.

Висновки. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності, дає змогу вирішувати низку суспільно значимих завдань. До останніх можна віднести соціальну відповідальність підприємства і держави в разі нанесення шкоди здоров'ю людини та підтримку певного рівня доходу працівника і членів його сім'ї. Важливо підкреслити, що об'єктом цього виду страхування виступають

не ризики травматизму чи професійного захворювання, а майнові інтереси застрахованих осіб, пов'язані з утратою доходу та з додатковими витратами на лікування і реабілітаційні заходи. Основними перспективними завданнями у процесі організації обов'язкового соціального страхування від нещасних випадків на виробництві і професійних захворювань є оптимізація та раціоналізація фінансових потоків, погодження економічних інтересів усіх учасників, забезпечення відповідності між фінансовими можливостями системи і реальними потребами застрахованих осіб.

Список використаних джерел:

1. Нікітіна В.В. Соціальне страхування як соціальний інститут: його сутність, риси і роль у розвитку суспільства / В.В. Нікітіна // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2009. – Вип. 1(2). – С. 316–324.
2. Гаманкова О.О. Тенденції розвитку соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань в Україні / О.О. Гаманкова, С.А. Шимків // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 156. – С. 16–19.
3. Лопаків В.С. Історія розвитку пенсійного забезпечення в Україні / В.С. Лопаків // Інтелігенція і влада. – 2011. – Вип. 22. – С. 132–138.
4. Юрій С.І. Соціальне страхування : [підручник] / С.І. Юрій, М.П. Шаварина, Н.В. Шаманська. – К. : Кондор, 2006. – 464 с.
5. Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від 14.01.1998 № 16/98-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/16/98-%D0%B2%D1%80>.
6. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці» від 28.12.2014 № 77-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/77-19>.
7. Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 02.03.2000 № 1533-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1533-14>.
8. Офіційний сайт Міжнародної організації праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ilo.org/global/lang-en/index.htm>.
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Офіційний сайт Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.social.org.ua/view/5456>.

Тулай О. І.

Тернопольский национальный экономический университет

ОБЩЕСТВЕННАЯ РОЛЬ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ НА ПРОИЗВОДСТВЕ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ЗАБОЛЕВАНИЙ

Резюме

Исследованы современное состояние и проблемные аспекты функционирования государственного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. Обосновано, что приоритетным направлением этого вида социального страхования является совершенствование организации профилактических мероприятий, направленных на снижение рисков производственного травматизма и профессиональных заболеваний. Подчеркнуто, что в государстве в целом необходимо создать такие условия, которые дадут возможность работодателям получать выгоды от инвестиций в развитие человеческого потенциала и безопасность труда, а работникам – заботиться о своем здоровье и быть ответственными в случае производственного травматизма или профессионального заболевания.

Ключевые слова: государственное социальное страхование от несчастного случая на производстве и профессионального заболевания, профессиональный риск, несчастный случай, производственный травматизм, финансовые ресурсы.

Tulai O. I.

Ternopil National Economic University

PUBLIC ROLE OF SOCIAL INSURANCE IN CASE OF INDUSTRIAL ACCIDENTS AND OCCUPATIONAL DISEASES

Summary

The article investigates modern conditions and problem aspects of the state insurance functioning in case of industrial accidents and occupational diseases. The author grounds that the priority direction of the insurance is the improvement of preventive measures to reduce the risks of industrial injuries and occupational diseases. The article also emphasizes that in general the state must create conditions that allow employers to benefit from investment in human development and safety, and workers must take care of their health and to be responsible in case of an accident or occupational disease.

Keywords: state social insurance in case of accidents at work and occupational diseases, professional risks, accident, industrial injuries, financial resources.

УДК 336.713:005.35

Цистан І. В.

Університет банківської справи

ВРАХУВАННЯ ЗАСАД КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УПРАВЛІННІ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ БАНКІВ В УКРАЇНІ

Розкрито особливості ведення банківського бізнесу на засадах концепції корпоративної соціальної відповідальності. Ідентифіковано вплив, який здійснюють соціальні ініціативи на діяльність банку та економіку.
Ключові слова: банк, інвестиційний потенціал, корпоративна соціальна відповідальність.

Постановка проблеми. У сучасних умовах забезпечення ефективного розвитку банківської системи в Україні є одним із першочергових завдань, оскільки лише надійна і розвинена банківська система має можливість сприяти відновленню економіки та її стабілізації, а високий рівень розвитку економіки, своєю чергою, здатний чинити позитивний вплив на розвиток банківської системи.

В умовах сьогодення важливим питанням є пошук нових підходів до ведення бізнесу, які забезпечать йому нормальне функціонування. Останні тенденції свідчать, що одним із таких підходів у корпоративному менеджменті є використання концепції корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), що передбачає управління бізнес-процесами з метою забезпечення позитивного і відповідального впливу на суспільство, що, своєю чергою, позитивно впливає як на діяльність бізнесу, так і на стан економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей концепції корпоративної соціальної відповідальності та моделей її реалізації присвячено значну кількість робіт вітчизняних та зарубіжних учених. Найбільш вагомий внесок було зроблено зарубіжними науковцями: Ф. Котлером [1], М. Портером, М. Крамером [2], А. Керролом [3], М. Фрідманом [4], Л. Савицькою [5] та ін., де корпоративна соціальна відповідальність існує вже досить тривалий проміжок часу й успішно функціонує. Серед вітчизняних науковців доцільно виділити праці В. Воробей [6], І. Маліка [7], Ю. Бегма, О. Віннікова, О. Редько [8], І. Комарницького, З. Галушки [9] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас у працях науковців не знайшло повноцінного відображення дослідження врахування корпоративної соціальної відповідальності в управлінні інвестиційним потенціалом банків.

Мета статті полягає у дослідженні сутнісної характеристики корпоративної соціальної відповідальності банківського бізнесу, особливостей її розвитку в банках України та ідентифікації основних шляхів впровадження корпоративної соціальної відповідальності в процесі управління інвестиційним потенціалом банків в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Корпоративна соціальна відповідальність – це філософське поняття, що визначає позицію банку щодо своєї країни, суспільства, співробітників та навколишнього середовища. На думку А.І. Петросюка, сучасний банк усвідомлює свою відповідальність і прагне стати банком з «людяним обличчям» [10, с. 1]. Думки фахівців щодо терміну корпоративної соціальної відповідальності різняться, але ще А. Сміт стверджував, що «ця сфера діяльності, безумовно, морально навантажена» і спрямована на те, щоб створювати добробут, а не зводити

добробут винятково наповненості видаткової частини того чи іншого бюджету [11].

Ми підтримуємо думку А.М. Колота, який під корпоративною соціальною відповідальністю розуміє імплементований у корпоративне управління певний тип соціальних зобов'язань (здебільшого добровільних) перед працівниками, партнерами, інститутами громадянського суспільства і суспільства в цілому [12, с. 70].

У кожній країні існують свої підходи до впровадження концепції КСВ, що обумовлені історичними та культурними традиціями, менталітетом громадян, станом навколишнього середовища та станом розвитку економіки. Такі відмінності знайшли своє відображення в моделях КСВ, що приймає кожній із країн. Сьогодні експертами та провідними науковцями прийнято виділяти три моделі КСВ – американську, європейську та азіатську (японську) [13]. Одразу варто наголосити, що в науковій літературі можна зустріти й інші моделі, наприклад британську, англо-саксонську, континентальну, які, на нашу думку, є похідними від зазначених трьох моделей та базуються на них.

Здійснюючи аналіз даних моделей, слід відмітити наявність протилежностей між американською та європейською моделями. Зокрема, американська модель більш тісно переплітається з філантропією, а перевага надається реалізації соціальних програм через спеціалізовані компанії, то в межах європейської моделі КСВ вважається складовою частиною стратегії компанії і виступає фактором, який визначає підходи компанії до вибору партнерів, проектів, об'єктів інвестування.

У більшості країн світу рівень впровадження концепції КСВ банками знаходиться на високому рівні. У цілому інструментарій реалізації КСВ є схожим в усіх країнах. Стратегічні цілі концепції КСВ визначаються передусім моделлю, яка використовується банком, а також найбільш гострими соціальними проблемами, які наявні в середовищі, де працює банк.

У зарубіжних країнах корпоративна соціальна відповідальність не сприймається лише як благодійна діяльність. Світова практика показує, що корпоративна соціальна відповідальність допомагає компаніям підвищити ділову репутацію, встановити збалансовані і довірливі відносини як з державою, так і з суспільством.

Отже, в сучасних умовах перегляд ключових підходів до ведення банківського бізнесу створив об'єктивне підґрунтя для впровадження концепції корпоративної соціальної відповідальності в їх діяльність. Зміна пріоритетів на вартісно-орієнтовані методи ведення бізнесу дають змогу створити цінність для всіх зацікавлених сторін поряд із вирішенням найбільш важливих соціальних питань.

Український банківський бізнес сьогодні не використовує повною мірою всі можливості кон-

цепції корпоративної соціальної відповідальності, чим стримує свій розвиток. Зокрема, за даними ООН, в Україні концепцію корпоративної соціальної відповідальності офіційно впроваджують лише три із зареєстрованих банків, проте майже всі банки на своїх веб-сайтах мають розділи, присвячені соціальним аспектам діяльності [14]. Ініціатива ООН під назвою «Глобальний договір» зобов'язує суб'єктів господарювання, що є її підписантами, публікувати змістовні звіти щодо прогресу в напрямі соціальної відповідальності. На нашу думку, це і є одним із пояснень представленої статистики мережею Глобального договору ООН.

Перепонами на шляху до впровадження елементів системи корпоративної соціальної відповідальності в банківський бізнес України може виступати неточне розуміння даного поняття. Це підтверджується, зокрема, проведеним опитуванням «Глобальний бізнес-барометр», яке відображає розуміння західними компаніями сутності корпоративної соціальної відповідальності. Виходячи із результатів проведеного дослідження, іноземні компанії основними цілями діяльності на засадах КСВ визначають діяльність, спрямовану на врахування інтересів стейкхолдерів, а також максимізацію прибутків та діяльність в інтересах акціонерів.

Своєю чергою, вітчизняні банки у переважній більшості ототожнюють діяльність у межах корпоративної діяльності з благодійною та спонсорською діяльністю. Дана невідповідність обумовлена необхідністю формування переліку можливих ініціатив банку в межах корпоративної соціальної відповідальності.

Якщо проаналізувати діяльність банків України у сфері корпоративної соціальної відповідальності та їх належність до певної групи банків за активами, тобто за тим, наскільки банк є надійним на банківському ринку, можна побачити тенденцію: чим більший банк, тим більше уваги він приділяє корпоративній соціальній відповідальності. Найбільш соціально відповідальними банками є банки I групи («ПриватБанк», «Райффайзенбанк» тощо.) Часто саме ці банки є спонсорами або партнерами певних благодійних організацій, конкурсів, театрів, співпрацюють зі студентами тощо.

При цьому розуміння корпоративної соціальної відповідальності в банках суттєво не змінилося за останні роки, оскільки більшість банків, які активно використовують корпоративну соціальну відповідальність у своїй діяльності, ототожнюють її зі спонсорством та благодійністю, нехтуючи іншими ініціативами; банками практично не використовується широке бачення соціальної відповідальності як забезпечення сталого розвитку. Негативним явищем також є те, що інформація про соціальну діяльність банків рідко розміщується на першому чи другому рівнях сайтів. Не всі банки вважають за потрібне висвітлювати принципи соціальної відповідальності, яким вони слідують, і не завжди така діяльність висвітлена у стратегії банку. Серед принципів соціальної відповідальності, які найчастіше визначаються банками, можна виділити такі:

- принцип прозорості у стосунках із працівниками, клієнтами та державою;
- принцип урахування інтересів суспільства, який передбачає, що банки приймають участь у вирішенні економічних, соціальних проблем, які існують у суспільстві;

- принцип ведення постійного діалогу із зацікавленими сторонами. Банки постійно працюють над тим, щоб вчасно визначити інтереси і потреби зацікавлених сторін із метою покращання банківських послуг і соціальної діяльності, а також підвищення рівня довіри до банку;

- принцип достовірності.

Загалом, упровадження концепції корпоративної соціальної відповідальності дає банкам змогу: сформувати позитивний імідж в очах громадськості та інвесторів; збільшити ресурсну базу для розвитку за рахунок нарощування депозитного портфелю через збільшення лояльності клієнтів; підвищити інтерес іноземних інвесторів до цінних паперів банків; покращати взаємовідносини банку із громадськістю та місцевою владою; підвищити вмотивованість та продуктивність працівників тощо.

Сучасні тенденції розвитку економіки потребують активної участі банків як посередників в акумулюванні та перерозподілі тимчасово вільних коштів. Однак не менш важливим є необхідність активізації інвестиційної діяльності банків, формування достатнього рівня їх інвестиційного потенціалу, оскільки саме банки найбільш повно здатні забезпечити той обсяг інвестиційних ресурсів, в якому є потреба серед суб'єктів господарювання, передусім високотехнологічних, переробних, наукоємних галузей, будівництва, сільського господарства, сфери послуг тощо. Це, своєю чергою, сприятиме розвитку економіки.

Механізм участі банківської системи в інвестиційній діяльності визначається сукупністю форм та методів акумулювання фінансових ресурсів із метою їхнього вкладення у економіку. Це стосується прямого впливу банківських установ на інвестиційні процеси, оскільки він полягає в мобілізації заощаджень населення і спрямування їх на інвестування через використання кредитного механізму та ринок цінних паперів, а також у вкладенні в інвестиційні проекти власних і залучених ресурсів.

Непрямий вплив полягає в обслуговуванні руху коштів, які належать клієнтам-інвесторам і призначені для інвестиційних цілей, а також у виконанні цілого спектра посередницьких функцій, особливо в процесі здійснення схем проектного фінансування інвестицій.

Проте існує низка чинників які стримують розвиток інвестиційної діяльності банківських установ в Україні. До них можна віднести:

- обмежений обсяг ресурсів для проведення інвестиційних операцій та їх значна вартість;
- невідповідність термінів ресурсної бази та інвестиційних проектів;
- значний рівень ризиків інвестування для банків (нестабільність стану національної економіки не дає змоги прогнозувати результат реалізації інвестиційних проектів підприємствами та, відповідно, рівень рентабельності інвестованих ресурсів);
- недовіру до банків зі сторони клієнтів;
- відсутність дієвих механізмів стимулювання з боку держави.

Саме тому виникає необхідність упровадження корпоративної соціальної відповідальності в процесі управління інвестиційним потенціалом банків в Україні. Однак під час здійснення цього процесу слід урахувати, що на сьогоднішній день в українській банківській практиці спостерігається обмежений ефект від реалізації заходів соціально відповідальної діяльності, що пов'язано з повер-

невим упровадженням концепції, а також відсутністю чіткого розуміння сутності даного поняття та нерозумінням переваг від застосування етичних принципів ведення бізнесу.

Одним із кроків на шляху впровадження корпоративної соціальної відповідальності в процесі управління інвестиційним потенціалом банків в Україні є формування можливих ініціатив банку в межах здійснення корпоративної соціальної відповідальності. Досить ґрунтовно здійснює формування таких ініціатив І.Б. Івасів, зокрема автор розділяє їх на зовнішні та внутрішні (табл. 1) [15, с. 4].

Таблиця 1
Перелік ініціатив соціально відповідального банківського бізнесу

Соціальні ініціативи банку	
Зовнішні	Внутрішні
Корпоративна філантропія у формі підтримки соціально-важливих заходів	Соціальні пакети для працівників
Благодійність, фінансова і матеріальна допомога	Інвестиції в персонал, а саме тренінги стажування та інші форми корпоративного навчання
Стипендіальні та освітні програми	Прозорі програми мотивації і кар'єрного росту
Робота в асоціаціях із законодавчими ініціативами	Етичні стандарти роботи
Партнерські проекти з владою, та навчальними закладами	Прозора загальна звітність (не лише фінансова, а й, наприклад, соціальна звітність)
Волонтерська діяльність	
Етичні підходи до взаємодії із зовнішнім середовищем	
Соціально відповідальний підхід до інвестування – вибір об'єктів інвестування виходячи з ділових, екологічних, етичних засад діяльності	

Джерело: складено на основі [15, с. 4]

Важливим моментом у рамках управління банківським інвестиційним потенціалом є врахування соціально відповідального підходу до інвестування, оскільки він дає змогу як розширити межі інвестиційних об'єктів, так і створити умови для їх розвитку.

В українських умовах саме від власників залежить, яким чином буде впроваджуватися механізм корпоративного управління в банках, позаяк процес упровадження стане добровільним і очікуваним, якщо це буде нести із собою певні вигоди, а не втягувати в невинуваті витрати.

Оцінюючи ситуацію з цієї точки зору, можна констатувати, що в більшій частині банківського сектора України поки відсутня така мотивація, яка б безпосередньо пов'язувала показники економічної ефективності діяльності банку з рівнем корпоративного управління в ньому. Одним із таких стимулів може стати конкуренція за кошти кредиторів і вкладників.

Не менш актуальним є питання щодо організації відносин між державою і вітчизняними банками в контексті впровадження засад корпоративного управління в практику управління інвестиційним потенціалом, зокрема шляхом визначення пріоритетних галузей для інвестування та встановлення додаткових стимулів та привілеїв під час його здійснення. Для української економіки до таких галузей, на нашу думку, слід віднести:

- виробництво високотехнологічних приладів;
- сферу розробки та вдосконалення інформаційних технологій;
- житлово-комунальний комплекс у сфері будівництва відходопереробних підприємств та модернізації об'єктів сфери теплопостачання, централізованого водопостачання та водовідведення;
- літакобудування та машинобудівний комплекс за рахунок виробництва нових та імпортозаміщуючих видів машин та виробничого устаткування, автотранспортних та інших транспортних засобів;
- транспортну інфраструктуру, зокрема будівництво та реконструкцію доріг;
- курортно-рекреаційну сферу і туризм у сфері будівництва курортно-рекреаційних об'єктів та об'єктів туристичної інфраструктури;
- агропромисловий комплекс у сфері переробки результатів їхньої діяльності, зокрема виробництва конкурентоспроможних на закордонних ринках харчових продуктів.

Створюючи ефективну систему корпоративного управління, банки стикаються з необхідністю вирішувати безліч специфічних питань, зокрема:

- складні відносини між власниками і менеджерами;
- помітне розходження між часовими структурами пасивів і активів і, що дуже важливо, критичну залежність банків від довіри безлічі вкладників;
- винесення на перший план у банківському бізнесі управління ризиками як найважливішого елементу системи внутрішнього контролю в банках;
- більш високий рівень непрозорості банків у зв'язку із законодавчо закріпленою необхідністю збереження не лише комерційної таємниці, а й банківської;
- більш жорстка система регулювання діяльності, пов'язана з необхідністю захисту прав вкладників та гарантування державою своєчасного та в повного повернення вкладених у банк коштів.

Розглядаючи специфіку банківських систем, не можна не згадати особливості української банківської системи: загальну нерозвиненість вітчизняного фінансового ринку, в якому доводиться діяти банкам; загальну фінансову слабкість значного числа клієнтів банків; досить поширену практику проведення різних сумнівних операцій, здатних принести великі, хоча і не дуже «чисті» гроші, що є свідченням зміщення морально-етичних координат; складну процедуру захисту прав акціонерів та клієнтів банку.

Саме тому в процесі подальшого розвитку систем корпоративного управління в банках, зокрема і в процесі управління інвестиційним потенціалом, варто спиратися на пошук механізмів вирішення низки проблем, а саме:

- врахування унікальної ролі стейкхолдерів банку, зокрема вкладників, клієнтів, трудового колективу банку, професійних асоціацій у його діяльності;
- чіткого визначення ролі Національного банку України в організації корпоративного управління в банківських установах;
- врахування особливої ролі прозорості банківської діяльності, у тому числі в частині корпоративного управління.

Однак не слід забувати, що в умовах обмеженості фінансових ресурсів їх економія є цілком виправданою, що унеможливує розширення

спектра відповідальності до корпоративної благодійності. Саме усвідомлення топ-менеджментом та власниками бізнесу всього переліку вигод від КСВ дає змогу ефективно імплементувати концепцію в діяльність – створити цінність для зацікавлених сторін, поряд із вирішенням найбільш важливих соціально-екологічних питань.

Стратегічні заходи соціально відповідального бізнесу суттєво визначають роль банку у забезпеченні сталого розвитку країни. Відповідно до всього зазначеного щодо реалізації соціальних проєктів, варто зауважити про головну мету діяльності банку. Як і раніше, цією метою залишається отримання прибутків, проте вартісний підхід дає змогу дещо розширити це бачення і додати створення цінності для всіх груп зацікавлених сторін.

Активна реалізація банками проєктів у межах концепції корпоративної соціальної відповідальності в Україні обумовлена інтеграцією країни у фінансовий та економічний європейський простір, де слідування принципам соціальної відповідальності є обов'язковою умовою активного інвестування. Інтеграція концепції в діяльність банку та системне соціальне інвестування в установу забезпечать у майбутньому стійку конкурентоздатність, де важливу роль матимуть репутація та імідж банку.

Головним критерієм, на який варто звернути увагу для досягнення цієї мети, є наявність співробітництва між державою, банками та безпосередньо суб'єктами, яким потрібні інвестиційні ресурси.

Весь цей комплекс заходів направлений на формування та використання інвестиційного потенціалу банків як однієї з передумов розвитку банківської системи України. Загалом, значення використання банківського інвестиційного потенціалу слід розглядати в комплексі, як на рівні

банку та банківської системи, так і на рівні держави загалом.

Висновки. На сучасному етапі розвитку світової економіки значна увага приділяється використанню принципів корпоративної соціальної відповідальності в діяльності економічних суб'єктів. Зокрема, вагомий вплив її використання має на діяльність банківських установ, оскільки лише врахування інтересів усіх учасників економічних відносин дає змогу банкам ефективно здійснювати свою діяльність.

Концепція корпоративної соціальної відповідальності поступово набуває популярності в банківському секторі України. Водночас більшість українських банків обмежуються благодійною і спонсорською діяльністю, тоді як багато інших можливих аспектів соціальної діяльності не вважаються важливими, рідко реалізуються або взагалі ігноруються.

Держава, бізнес та громадськість об'єднують зусилля для вирішення проблем. Банки нашої держави не можуть стояти осторонь цього процесу, тим більше що соціально активна позиція стає значною конкурентною перевагою.

Подальше впровадження концепції соціальної відповідальності є перспективним напрямом розвитку банківського сектору України. Проте необхідною умовою для активізації концепції соціальної відповідальності на сьогодні є підтримка таких банківських ініціатив державою, зокрема розробка і законодавче впровадження механізмів сприяння інвестиційній діяльності банків, формування їх зацікавленості за допомогою фінансових стимулів, зокрема податкових. Перспективним є також дослідження і використання міжнародного досвіду та напрацювання вітчизняних учених із цього питання.

Список використаних джерел:

1. Котлер Ф. Основы маркетинга : краткий курс / Ф. Котлер.; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2007. – 656 с.
2. Porter M. Strategy and society: the link between competitive advantage and corporate social responsibility / M. Porter, M. Kramer // Harvard Business Review, 2009. – Vol. 84 (12). – P. 78–94.
3. Carroll A. B. Corporate Social Responsibility : Evolution of a Definitional Construct [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bas.sagepub.com/cgi/content/abstract/38/3/268>.
4. Friedman M. The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.colorado.edu/studentgroups/libertarians/issues/friedman-socrespbusiness.html>.
5. Савицкая Л. Корпоративная социальная ответственность: кому быть лидерами в XXI веке? / Л. Савицкая [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.management.web-standart.net/issues/2007/7/1091>.
6. Воробей В. Корпоративна соціальна відповідальність чи вигода? / В. Воробей [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/cm/cm037.html>.
7. Малик И.П. Развитие социальной ответственности бизнеса в Украине / И.П. Малик // Экономический простор. – 2008. – № 13. – С. 112–123.
8. Якісне дослідження методів впровадження соціальної відповідальності бізнесу в Україні / Ю.К. Бегма, О.Ю. Вінніков, О.І. Редько [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.svb.org.ua/sites/default/files>.
9. Комарницький І.Ф., Галушка З.І. Соціальна відповідальність бізнесу як інструмент управління сучасним підприємством / І.Ф. Комарницький, З.І. Галушка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bukuniver.cv.ua/Applications/zbirnik-/n6/7_Social.pdf.
10. Петросюк А.І. Соціальна відповідальність банку та задоволення потреб споживача на сучасному етапі в Україні / А.І. Петросюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://conf.htei.org.ua/wp-content/uploads/2015/03/Petrosjuk.pdf>.
11. McDonald, Lynette M. and Rundle-Thiele, Sharyn R. Corporate social responsibility and bank customer satisfaction: a research agenda. // International Journal of Bank Marketing. – 26 (3). – 2014. – P. 170–180
12. Колот А.М. Корпоративна соціальна відповідальність: сучасна філософія, проблеми засвоєння / А.М. Колот // Економіка України. – 2014. – № 3. – С. 70–82.
13. Ласункова А.С. Порівняльний аналіз моделей корпоративної соціальної відповідальності в банках світу / А.С. Ласункова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2012/eco-3-2012/181-188.pdf>.
14. United Nations Global Compact [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unglobalcompact.org/index.html>.
15. Івасів І.Б. Розвиток корпоративної соціальної відповідальності в банках України / І.Б. Івасів // Вісник Української академії банківської справи. – 2014. – № 1(36). – С. 3–6.

Цистан І. В.

Університет банківського дела

УЧЕТ ОСНОВ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В УПРАВЛЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ БАНКОВ В УКРАИНЕ

Резюме

Раскрыты особенности ведения банковского бизнеса на основе концепции корпоративной социальной ответственности. Идентифицировано влияние, которое осуществляют социальные инициативы на деятельность банка и экономику.

Ключевые слова: банк, инвестиционный потенциал, корпоративная социальная ответственность

Tsystan I. V.

University of Banking

CONSIDERATION OF FOUNDATIONS OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN MANAGEMENT OF BANKS INVESTMENT POTENTIAL IN UKRAINE

Summary

Revealed the features of the banking business based on the concept of corporate social responsibility. Identified the impact that social initiatives have on the bank activities and economy.

Keywords: bank, investment potential, corporate social responsibility.

УДК 336.027

Шульц Е. П.

Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього
Національної академії наук України

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Розглянуто поняття фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування. Досліджено рівні формування, розподілу та використання фінансових ресурсів відповідно до інтересів суб'єктів їх використання. Виявлено чинники впливу на обсяги формування фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування. Проаналізовано класифікацію фінансових ресурсів. Надано рекомендації щодо покращання функціонування фінансової системи органів місцевого самоврядування.

Ключові слова: фінансові ресурси, місцеві запозичення, бюджет, місцеве самоврядування, кредитування.

Постановка проблеми. У сучасних реаліях проведення економічних реформ в Україні та розвитку децентралізаційних процесів зокрема у сфері бюджетних відносин проблема формування та ефективного використання фінансових ресурсів надзвичайно актуалізується. Розгортання кризових явищ в економіці і, як наслідок, дефіцит бюджетних ресурсів вимагають пошуку джерел наповнення місцевих бюджетів та запровадження новітніх підходів до управління фінансовими ресурсами на державному та місцевому рівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед українських та зарубіжних учених досі триває дискусія щодо сутності поняття «фінансові ресурси», їх структурних складників та класифікації. Дослідженням цієї проблематики займалися А.І. Балабанова, О.Д. Василик, О.П. Кириленко, М.Я. Коробов, Л.А. Лахтіонова, Г.Г. Нам, П.І. Орлова, М.М. Тріпак, С.В. Хачатурян, С.І. Юрій та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Хоча проблематика фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування активно досліджується вітчизняними та зарубіжними вченими, однак існує дискусія щодо шляхів підвищення ефективності механізмів їх залучення та використання.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей функціонування системи фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ключові відмінності різних трактувань ученими сутності фінансових ресурсів полягають в акцентованні уваги на джерелах походження коштів. Так, Л.А. Лахтіонова зазначає, що фінансові ресурси – це грошові кошти у вигляді грошових фондів (статутний фонд, фонд оплати праці, резервний фонд) та у нефондовій формі (використання грошових коштів для виконання бюджетних зобов'язань перед бюджетом і позабюджетними фондами, банками, страховими компаніями) [1].

Схожу думку має О.Д. Василик, який стверджує, що фінансові ресурси – це грошові накопичення та доходи, що створюються в процесі розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту і зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення та задоволення інших суспільних потреб [2].

На думку С.І. Юрія, фінансові ресурси – це грошові фонди, які створюються в процесі розподілу та використання ВВП за певний період часу [3].

Згідно із твердженням В.В. Бочарова, «фінансові ресурси держави приймають форму бюджетних і позабюджетних фондів, які мають строго цільове призначення» [4].

Цистан І. В.

Університет банківського дела

УЧЕТ ОСНОВ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В УПРАВЛЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ БАНКОВ В УКРАИНЕ

Резюме

Раскрыты особенности ведения банковского бизнеса на основе концепции корпоративной социальной ответственности. Идентифицировано влияние, которое осуществляют социальные инициативы на деятельность банка и экономику.

Ключевые слова: банк, инвестиционный потенциал, корпоративная социальная ответственность

Tsystan I. V.

University of Banking

CONSIDERATION OF FOUNDATIONS OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN MANAGEMENT OF BANKS INVESTMENT POTENTIAL IN UKRAINE

Summary

Revealed the features of the banking business based on the concept of corporate social responsibility. Identified the impact that social initiatives have on the bank activities and economy.

Keywords: bank, investment potential, corporate social responsibility.

УДК 336.027

Шульц Е. П.

Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього
Національної академії наук України

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Розглянуто поняття фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування. Досліджено рівні формування, розподілу та використання фінансових ресурсів відповідно до інтересів суб'єктів їх використання. Виявлено чинники впливу на обсяги формування фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування. Проаналізовано класифікацію фінансових ресурсів. Надано рекомендації щодо покращання функціонування фінансової системи органів місцевого самоврядування.

Ключові слова: фінансові ресурси, місцеві запозичення, бюджет, місцеве самоврядування, кредитування.

Постановка проблеми. У сучасних реаліях проведення економічних реформ в Україні та розвитку децентралізаційних процесів зокрема у сфері бюджетних відносин проблема формування та ефективного використання фінансових ресурсів надзвичайно актуалізується. Розгортання кризових явищ в економіці і, як наслідок, дефіцит бюджетних ресурсів вимагають пошуку джерел наповнення місцевих бюджетів та запровадження новітніх підходів до управління фінансовими ресурсами на державному та місцевому рівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед українських та зарубіжних учених досі триває дискусія щодо сутності поняття «фінансові ресурси», їх структурних складників та класифікації. Дослідженням цієї проблематики займалися А.І. Балабанова, О.Д. Василик, О.П. Кириленко, М.Я. Коробов, Л.А. Лахтіонова, Г.Г. Нам, П.І. Орлова, М.М. Тріпак, С.В. Хачатурян, С.І. Юрій та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Хоча проблематика фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування активно досліджується вітчизняними та зарубіжними вченими, однак існує дискусія щодо шляхів підвищення ефективності механізмів їх залучення та використання.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей функціонування системи фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ключові відмінності різних трактувань ученими сутності фінансових ресурсів полягають в акцентуванні уваги на джерелах походження коштів. Так, Л.А. Лахтіонова зазначає, що фінансові ресурси – це грошові кошти у вигляді грошових фондів (статутний фонд, фонд оплати праці, резервний фонд) та у нефондовій формі (використання грошових коштів для виконання бюджетних зобов'язань перед бюджетом і позабюджетними фондами, банками, страховими компаніями) [1].

Схожу думку має О.Д. Василик, який стверджує, що фінансові ресурси – це грошові накопичення та доходи, що створюються в процесі розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту і зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення та задоволення інших суспільних потреб [2].

На думку С.І. Юрія, фінансові ресурси – це грошові фонди, які створюються в процесі розподілу та використання ВВП за певний період часу [3].

Згідно із твердженням В.В. Бочарова, «фінансові ресурси держави приймають форму бюджетних і позабюджетних фондів, які мають строго цільове призначення» [4].

Проаналізувавши роботи різних авторів, можна стверджувати, що одне з найповніших та найчіткіших визначень надає Ю.М. Воробйов, згідно з дослідженнями якого фінансові ресурси – сукупність коштів (грошових і негрошових), що утворюються та формуються внаслідок розподілу і перерозподілу вартості валового внутрішнього (суспільного) продукту на рівні як окремої держави, так і всієї світової економіки суб'єктами господарювання, домогосподарствами, державою і місцевою владою з метою забезпечення їх цілеспрямованого продуктивного використання у фондovій і нефондовій формах, що дає змогу одержувати доходи та прибутки від їх володіння та розпорядження на користь як окремих осіб (фізичних або (чи) юридичних), так і всього суспільства [5].

Слід зазначити, що держава, регіональна та місцева влади можуть формувати та використовувати лише певну частину фінансових ресурсів, а саме ту частину, яка була сформована через розподільний механізм, до якої можна віднести податкову систему країни, неподаткові інструменти, певні методи та інструменти фінансового ринку. Вони також формують і використовують фінансові фонди (бюджети, цільові централізовані фонди фінансових ресурсів), задля забезпечення своєчасного планування, розподілу, використання та контролю над рухом фінансових ресурсів держави, регіонів і органів місцевого самоврядування.

Зазвичай виділяють три рівні формування, розподілу та використання фінансових ресурсів. Сюди відносять мікрорівень (суб'єкти підприємництва домогосподарства), мезорівень (рівень регіонів, місцевого самоврядування) та макрорівень – рівень держави [5]. На кожному з цих рівнів фінансові ресурси формуються, розподіляються і використовуються враховуючи інтереси певних суб'єктів (табл. 1).

Таблиця 1

Рівні формування, розподілу та використання фінансових ресурсів

Рівень	Інтереси
Мікрорівень	- власників суб'єктів підприємництва; - потреб суб'єкта підприємництва; - потреб та інтересів домогосподарств; - чинного законодавства країни; - інтересів держави, регіонів, місцевих і територіальних громад.
Мезорівень	- регіонів; - місцевої громади; - домогосподарств; - суб'єктів підприємництва; - держави.
Макрорівень	- держави; - загального суспільного розвитку; - регіонів; - місцевої громади; - суб'єктів підприємництва; - домогосподарств; - світової фінансової системи; - світових зобов'язань держави та її зв'язків.

Джерело: складено на основі [4]

Ефективне виконання завдань та функцій, які, згідно з чинним законодавством, покладені на органи місцевого самоврядування, залежить від обсягів фінансових ресурсів у їх наявності. Безпосередньо на обсяги фінансових ресурсів, які органи місцевого самоврядування можуть залучати та використовувати, впливає багато чинників, головні серед яких [6]:

- розподіл повноважень між органами державної влади і місцевим самоврядуванням;
- розподіл дохідних джерел державного та місцевого бюджетів;
- чинна система оподаткування, перелік податків і внесків, їх ставки, пільги;
- специфіка міжбюджетних відносин і порядок надання трансфертів місцевим бюджетам із державного бюджету;
- стан фінансового ринку країни та реальні можливості органів місцевого самоврядування у сфері використання запозичених (кредитів) і залучених коштів (місцевих позик);
- склад і фінансовий стан підприємств та інших суб'єктів господарювання, які належать до місцевого господарства.

Щодо складових елементів фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування єдиної точки зору у науковців немає. Наприклад, О.П. Кириленко, П.К. Бечко і О.В. Ролінський виділяють як окрему категорію фінансових ресурсів кошти цільових фондів [6]. А згідно із Законом «Про місцеве самоврядування в Україні», цільові фонди виступають складовою частиною спеціального фонду відповідного бюджету України [7].

На нашу думку, однією з найбільш чіткіших та обґрунтованих думок щодо поділу фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування є варіант, запропонований А.Є. Брязкалом, який виокремлює: доходи місцевого бюджету, фінансові ресурси комунальних підприємств, місцеві запозичення, а також благодійні, спонсорські внески і пожертвування (рис. 1) [8].



Рис. 1. Фінансові ресурси органів місцевого самоврядування

Джерело: складено на основі [8]

Доходи місцевого бюджету є однією з ключових складових частин фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування. Саме дохідна частина місцевих бюджетів виступає фінансовою основою органів місцевого самоврядування, яка формується за рахунок власних та закріплених джерел, загальнодержавних податків і зборів, трансфертних платежів.

Згідно із Законом «Про місцеве самоврядування в Україні», а саме ст. 61, органи місцевого самоврядування самостійно розробляють, затверджують і виконують відповідні місцеві бюджети. Держава, з одного боку, не втручається в даний

процес, а з іншого – підтримує місцеве самоврядування, бере участь у формуванні доходів місцевих бюджетів, здійснює контроль над доцільним, ефективним, економічним, законним витрачанням коштів та їх належним обліком.

Законом надається самостійність місцевим бюджетам, що унеможливило їх включення до бюджетів інших рівнів та видів. Закон «Про місцеве самоврядування в Україні» містить статті (63–65), в яких зазначено концептуальні підходи до відображення доходів і збалансування місцевих бюджетів [7]. Поділ місцевих бюджетів здійснюється на поточний бюджет та бюджет розвитку. З поточного бюджету кошти виділяються на фінансування бюджетних закладів та установ. Відповідно, кошти бюджету розвитку надаються на реалізацію соціально-економічних програм, інвестиційну та інноваційну діяльність.

Для здійснення функцій та повноважень органів місцевого самоврядування місцеві бюджети мають фінансуватись на достатньому рівні. Якщо у місцевих бюджетах виникає брак коштів, то держава здійснює збалансування місцевих бюджетів шляхом передачі необхідних коштів у вигляді дотацій, субвенцій та субсидій. Існує певна проблема в частині міжбюджетних трансфертів, адже в Україні територіальні громади, які мають потреби в дотаціях, переважають самодостатні. Цю проблему має вирішити децентралізація влади, проте вона відбувається дуже повільно та з певними помилками в її реалізації.

Наприклад, ситуація, яка виникла нещодавно з професійно технічними закладами. Згідно із Законом «Про Державний бюджет України на 2016 рік» та Бюджетним кодексом України, змінено порядок фінансування видатків на підготовку фахівців та робітничих кадрів у професійно-технічних закладах державних форм власності. Центральна влада повністю переклала фінансування на місцеву владу, не забезпечивши при цьому належних умов їх існування, що спричинило велику кількість проблем у даній сфері.

Наступною складовою частиною системи фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування є фінансові ресурси підприємств комунальної власності (рис. 1). Підприємства комунальної власності мають безпосередній вплив на формування доходів та витратків місцевих бюджетів. Охарактеризувати фінансові ресурси підприємств комунальної власності можна як сукупність грошових коштів, резервів та надходжень цільового призначення, яка є в наявності даних підприємств та використовується ними на власні статутні потреби [9].

Джерела формування фінансових ресурсів підприємств комунальної власності поділяються на власні та залучені. До власних належать статутний фонд, амортизаційні відрахування, валовий дохід та прибуток. Відповідно, до залучених відносять бюджетні асигнування та банківські кредити, страхові відшкодування (рис. 2).

Для успішного функціонування підприємства комунальної власності повинні залучати додаткові фінансові інструменти. Це можуть бути кредитні ресурси, які надаються банками, та інвестиції приватних структур чи міжнародних організацій.

Однак основним джерелом фінансування комунальних підприємств виступають бюджетні кошти, що створює додаткове навантаження на бюджет та унеможливило активне оновлення їх основних фондів. Така ситуація перешкоджає здійсненню



Рис. 2. Джерела формування фінансових ресурсів підприємств комунальної власності

Джерело: складено на основі [9]

ефективних кроків у напрямі розбудови місцевої інфраструктури, тому виникає потреба в удосконаленні процесу планування та управління фінансовими ресурсами комунальних підприємств.

Не менш важливим фінансовим ресурсом виступають місцеві запозичення. Зарубіжні країни мають чималий досвід роботи з цією категорією фінансових ресурсів, проте в Україні вони не мають подібного розповсюдження в їх застосуванні. Запозичення можуть використовувати як для покриття дефіциту місцевого бюджету, так і для реалізації інвестиційних проектів.

Виникнення системи місцевих запозичень в Україні співпало з роком, коли вона отримала незалежність. До перших законів, які були прийняті та пов'язані з системою запозичень, належать закони України «Про бюджетну систему» та «Про цінні папери і фондову біржу». Перший факт випуску муніципальних облігацій зафіксований у 1995 р. Активне формування законодавчої бази розпочалось з 1998 р. Було прийнято чимало нормативно-правових актів у сфері місцевих запозичень, проте це не сприяло активізації використання цього фінансового ресурсу через неузгодженість з іншими нормативними документами.

Згідно з чинним законодавством, а саме Бюджетним кодексом України і Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження порядку здійснення місцевих запозичень» від 16.02.2011 № 110, обсяг та умови здійснення місцевих запозичень та надання місцевих гарантій погоджуються з Міністерством фінансів України [10]. Згідно з Бюджетним кодексом, якщо протягом місяця часу з дати подання документів на погодження Міністерство фінансів рішення не приймає, запозичення рахується погодженим. Причому Міністерство фінансів має право на запит та одержання додаткової інформації, необхідної для прийняття рішення стосовно погодження. В Україні створено спеціальний реєстр місцевих запозичень та місцевих гарантій, в якому реєструються всі договори про місцеві запозичення, договори про відшкодування витрат місцевого бюджету, договори, виконання зобов'язань за якими забезпечено місцевими гарантіями. За зміни істотних умов договору вноситься відповідна інформація в цей реєстр.

Існують певні фактори та проблеми, що впливають на розвиток системи місцевих запозичень. Кризові явища та інфляція призводять до зростання ризику несвоєчасного повернення платежів за борговими зобов'язаннями. Це робить місцеві запозичення досить ризикованими фінансовими інструментами.

У зв'язку з невеликим досвідом залучення запозичень місцевими муніципалітетами та низьким рівнем підготовки працівників відповідних структурних підрозділів органів місцевого самоврядування виникає проблема відсутності достатньої кількості спеціалістів, які можуть займатися плануванням, підготовкою та реалізацією проектів, пов'язаних із місцевими запозиченнями.

Ще одним джерелом фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування виступають благодійні, спонсорські внески та пожертвування. Звичайно, вони не можуть виступати ключовим складником системи фінансових ресурсів, проте останніми роками відбувається певна тенденція до їх збільшення. Переважно дані кошти спрямовуються в соціальну сферу, тобто на підтримку культури, медицини, освіти та житлово-комунальних об'єктів.

Висновки. Основою фінансових ресурсів виступають доходи місцевих бюджетів. Проте більшість місцевих бюджетів і надалі сформовані за рахунок

міжбюджетних трансфертів. Тільки проведення реформ та бюджетна децентралізація здатні змінити ситуацію.

Для позитивних змін в існуючій системі фінансування органів місцевого самоврядування необхідно:

- забезпечити ефективне залучення та використання фінансових ресурсів;
- поліпшити механізм надання субвенцій органам місцевого самоврядування, вдосконалити процеси моніторингу і контролю їх використання;
- провести реформування структури управління комунальними активами задля підвищення ефективності їх використання;
- закріпити інструменти та важелі впливу громадськості на планування і управління фінансовими ресурсами;
- у найкоротші терміни провести всі реформи по децентралізації управління в державі;
- сприяти, контролювати, реформувати та розширювати використання місцевих запозичень органами місцевого самоврядування.

Список використаних джерел:

1. Лахтіонова Л. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання : [монографія] / Л. Лахтіонова. – К. : КНЕУ, 2001. – 387 с.
2. Василик О.Д. Теорія фінансів : [підручник] / О.Д. Василик. – К. : НІОС, 2000. – 416 с.
3. Фінанси: вишкіл студії : [навч. посіб.] / С.І. Юрій [та ін.] ; за ред. С.І. Юрія. – Тернопіль : Карт-Бланш, 2002. – 357 с.
4. Бочаров В.В. Корпоративные финансы / В.В. Бочаров, В.Е. Леонтьев. – СПб. : Питер, 2004. – 592 с.
5. Воробйов Ю.М. Теоретичні засади формування і використання фінансових ресурсів в соціально-економічній системі держави / Ю.М. Воробйов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://fbi.crimea.edu/arhiv/2009/nv_4-2009/003vorob.pdf.
6. Місцеві фінанси : [підручник] / За ред. О.П. Кириленко. – К. : Знання, 2006. – 677 с.
7. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21 травня 1997 р. № 280/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>.
8. Брязкало А.С. Особливості формування фінансових ресурсів органами місцевого самоврядування / А.С. Брязкало // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2014. – № 1.
9. Планування та управління фінансовими ресурсами територіальної громади : [навч. посіб.] / О. Кириленко [та ін.] ; Асоціація міст України. – К. : ВІ ЕН ЕЙ, 2015. – 396 с.
10. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку здійснення місцевих запозичень» від 16.02.2011 № 110 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>.

Шульц Е. П.

Институт региональных исследований имени М. И. Долишнего
Национальной академии наук Украины

ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Резюме

В статье рассмотрено понятие финансовых ресурсов органов местного самоуправления. Исследованы уровни формирования, распределения и использования финансовых ресурсов в соответствии с интересами субъектов их использования. Выявлены факторы, которые влияют на объемы формирования финансовых ресурсов органов местного самоуправления. Проанализирована классификация финансовых ресурсов. Согласно проведенному анализу и исследованиям, даны рекомендации для улучшения функционирования финансовой системы органов местного самоуправления.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, местные заимствования, бюджет, местное самоуправление, кредитование.

Shults E. P.

Institute of Regional Research named after M. I. Dolishniy
of the National Academy of Sciences of Ukraine

FINANCIAL RESOURCES OF LOCAL GOVERNMENT

Summary

This article is about financial resources of local governments. There is completed research about formation and distribution of financial resources. In article was found the influence factors that affect on the volume of local government's financial resources. There was completed analysis of their classification. According to research was granted recommendations to improve functioning of the local government financial system. Keyworlds: financial resources, local borrowing, budget, local government lending.

УДК 336.71

Щуревич О. І.

Львівський національний університет імені Івана Франка

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ ЛІКВІДНОСТІ
КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ

У статті проведено аналіз стану ліквідності банківської системи України. Розглянуто сутність ліквідності, дотримання банками обов'язкових економічних нормативів ліквідності. Виокремлено основні недоліки механізму рефінансування банків та надано рекомендації щодо вдосконалення процедури регулювання ліквідності банків України.

Ключові слова: ліквідність, регулювання ліквідності, нормативи ліквідності, кредити рефінансування, надлишкова ліквідність.

Постановка проблеми. Ефективність діяльності банків значною мірою визначається рівнем їх ліквідності. На практиці зустрічаються ситуації з надлишковою та недостатньою ліквідністю банківської установи. Обидва стани для банківської системи в цілому та банку зокрема є шкідливими, тому найкращим варіантом є пошук оптимального рівня ліквідності, коли банк, з однієї сторони, є фінансово стійким, а з іншої – прибутковим.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Активне дослідження цієї тематики вченими та практиками розпочалося після світової фінансової кризи 2008–2009 рр., оскільки вона також отримала назву «криза ліквідності». Серед українських науковців варто виокремити праці таких дослідників, як: О. Заруцька, О. Золотарьова, С. Лобозинська, С. Манжос, В. Міщенко, М. Перев'язко, А. Сомик, О. Шварц та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Український банківський сектор з початку свого існування витримав вже не одну кризу ліквідності, проте найгострішою була криза 2014–2015 рр. Сьогодні не знайдено ефективних інструментів та методів якщо не повного уникнення, то хоча б зменшення негативного впливу

банківської кризи на економічну систему. Тому актуальним залишається питання щодо напрацювання адекватного інструментарію вдосконалення управління ліквідністю банківської системи.

Метою статті є визначення рівня ліквідності комерційних банків та пошук шляхів удосконалення механізму регулювання ліквідності банківської системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ліквідність – це такий стан банку, при якому спостерігається вчасне виконання зобов'язань перед кредиторами, вкладниками. Тобто це можливість банку своєчасно, в повному обсязі проводити розрахунки, здійснювати платежі, виплати вкладникам на першу вимогу й у цій валюті, реалізовувати пасивно-активні операції. Іншими словами, це здатність банку виконувати свої безпосередні функції, що в результаті впливає на стабільність банківської системи. При цьому моніторинг, нагляд за цими процесами здійснює НБУ. Одним з інструментів регулювання ліквідності є встановлення для банків обов'язкових економічних нормативів ліквідності: миттєвої, поточної та короткострокової (див. табл. 1). Регулятор контролює виконання нормативів ліквідності на мінімально допустимому рівні, при цьому не обмежує їх у збільшенні вільної ліквідності, оскільки не може втручатись в операційну діяльність.

У цілому протягом усього досліджуваного періоду спостерігається ситуація з перевищенням нормативів ліквідності майже в 1,5 раза, що свідчить про надлишкову ліквідність у банківській системі (див. табл. 1, рис. 1), а також є результатом жорсткого контролю з боку НБУ за дотриманням нормативів та застосуванням заходів впливу у разі їх порушення. Тоді банки накопичують вільну ліквід-

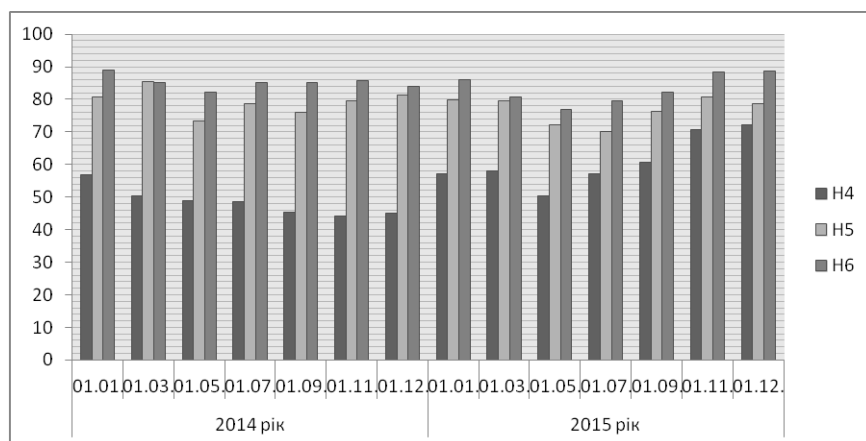


Рис. 1. Значення нормативів ліквідності банківської системи України протягом 2014–2015 рр.

Дотримання банками нормативів ліквідності

Таблиця 1

Економічні нормативи (нормативне значення)	1 січня 2011 р.	1 січня 2012 р.	1 січня 2013 р.	1 січня 2014 р.	1 січня 2015 р.	1 січня 2016 р.
H4 (20%)	58,80	58,48	69,26	56,99	57,13	78,73
H5 (40%)	77,33	70,53	79,09	80,86	79,91	79,98
H6 (60%)	91,19	94,73	90,28	89,11	86,14	92,87

Джерело: побудовано автором за основи [6]

ність для уникнення санкцій регулятора, що і позначилося на показниках нормативів. Зокрема, за 2012 р. банківська система вперше після кризових 2008–2009 рр. отримала позитивний фінансовий результат 4,9 млрд грн, що демонструє поступову стабілізацію банківського сектора і відновлення після кризи. Темп зростання активів становив 106,9%, зокрема, зросла частка високоліквідних активів. Активи зростали швидшими темпами, ніж зобов'язання, що зумовило значне перевищення нормативів ліквідності. Національний банк протягом 2012 р. надав 97,6 млрд грн кредитів рефінансування, операції зі стерилізації вільної ліквідності становили 16,7 млрд грн.

2013 р. був роком подолання наслідків кризи. Зокрема, станом на 1 січня 2014 р. зростали активи банківського сектора в основному внаслідок надання позик суб'єктам господарювання. Водночас спостерігалась ситуація з покращенням якості активів – частка простроченої заборгованості за кредитами зменшилась з 8,9 до 7,7%. Паралельно відбулось зростання зобов'язань банків переважно через зростання депозитів населення.

НБУ було внесено зміни щодо нормативу обов'язкового резервування коштів – з 1 липня 2013 р. з 50 до 40% зменшено частку обов'язкових резервів, що утримують банки на окремому рахунку в центральному банку. Це привело до підвищення гнучкості у процесі управління ліквідністю. Облікова ставка протягом року зменшувалась – з 10 червня 2013 р. на 0,5 п.п. до 7%, а з 13 серпня 2013 р. – до 6,5%. Це привело до зниження відсоткових ставок за операціями рефінансування. НБУ надав банкам кредитів рефінансування на загальну суму 71,4 млрд грн. Обсяг операції із вилучення надлишкової ліквідності становив 270,4 млрд грн.

Відповідно значення нормативів ліквідності у цілому по системі у цій ситуації були такими: норматив миттєвої ліквідності перевищував нормативне значення у 2,8 раза, поточної – у 2 раза, короткострокової – майже у 1,5 раза.

Системні дисбаланси, які накопичилися протягом останніх років у банківському секторі, спровокували нову хвилю банківської кризи, яка наочно проявилась саме у 2014–2015 рр.

Девальвація гривні, анексія Криму, військові дії на сході країни привели до спаду в економіці й одразу ж позначилися на банківській системі. Починаючи з кінця 2013 р. вкладники масово вилучали свої заощадження. Ця тенденція також продовжувалась і в 2014–2015 рр. Відповідно банки почали втрачати свою ліквідність, яка була компенсована фінансовою допомогою НБУ, а також адміністративними методами. Зокрема, з 28 лютого 2014 р. НБУ ввів обмеження щодо зняття валютних вкладів – через касу й банкомати 15 тис. грн за добу. Крім того, з 1 серпня 2014 р. запроваджено податок на доходи від депозитів у розмірі 15%¹. Ці та інші заходи не лише не зупинили процес відтоку депозитів, а

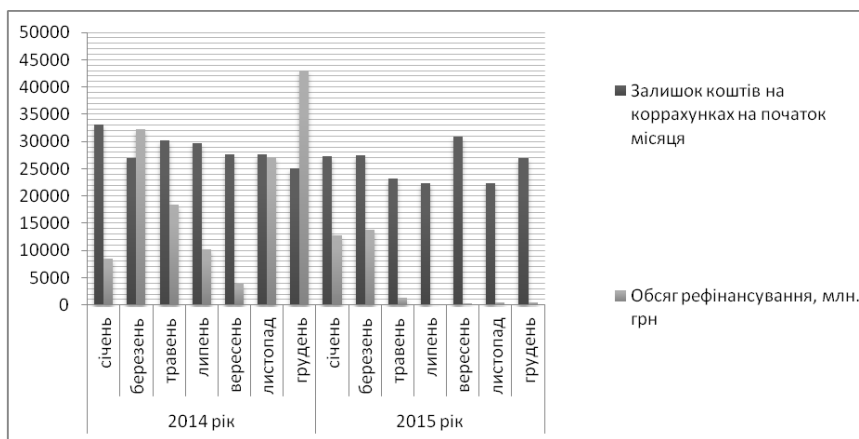


Рис. 2. Обсяги кредитів рефінансування та залишки коштів на коррахунках банків у НБУ

навпаки, прискорили його. Балансове зростання депозитів відбувалось лише через девальвацію гривні, їх реальні обсяги зменшувались. Для покращення ситуації з ліквідністю в банківській сфері НБУ з 19 серпня 2014 р. дав банкам можливість формувати кошти обов'язкових резервів на єдиному коррахунку. Це сприяло вивільненню додаткових коштів і покращенню ситуації з ліквідністю. У цілому за 2014 р. вкладники достроково вилучили депозитів на 39,8 млрд у національній валюті та 10 млрд у дол. США. НБУ надано кредитів рефінансування на суму 222,25 млрд грн (див. рис. 2), що привело до зростання залишків коштів банків на коррахунках, які залишалися в діапазоні 24–38 млрд грн.

Кількість банків, які отримали у цей період рефінансування від НБУ терміном понад 30 днів, становила 76, тобто менше ніж половина банків. При чому 14 банків першої групи, 16 – другої, 13 – третьої, 34 – четвертої. У відносних величинах структура кредитів рефінансування має такий вигляд: 69,74% кредитів отримали банки першої групи, 24,21% – другої, 3,5% – третьої, лише 2,55% – четвертої групи. Тому можемо зробити висновок, що першочергово НБУ надавав підтримку системним, великим банкам. Також не цілком прозорою є ситуація із наданням значних сум кредитів тим банкам, які через певний період часу банкрутували, що спотворює мету рефінансування. Так, наприклад, «Дельта Банку» за 2014 р. надано 9,93 млрд грн кредитів на термін понад 30 днів, а вже 3 березня 2015 р. у ньому введено тимчасову адміністрацію; «Надра Банк» отримав 3,3 млрд грн, тимчасова адміністрація у ньому запроваджена 6 лютого 2015 р., «Банк Фінанси та кредит» – 1,65 млрд грн, тимчасовий адміністратор працює з 18 вересня 2015 р. У цілому протягом 2014 р. 29 банків 2–4 груп отримали кредити рефінансування терміном понад 30 днів на суму 17,9 млрд грн і були визнані неплатоспроможними. Схожий тренд зберігався і в 2015 р.

2015 р. був важким для всієї економіки й відповідно для банківської системи як її складової частини. Кількість банків станом на 1 січня 2016 р. становила 117 (станом на 1 січня 2015 р. їх налічувалось 163). Через погіршення якості активів відбувалось зростання обсягів відрахувань у резерви, частка простроченої заборгованості зросла до 22,1%. Водночас зменшувались обсяги депозитів через їх вилучення в основному фізич-

¹ З 01.12. 2014 р. ставка податку на доходи від депозитів зросла з 15% до 20%, з 01.01.2016 р. – 18%.

ними особами, що, у свою чергу, зумовлено зменшенням довіри до банків і політичною нестабільністю (див. табл. 2).

Таблиця 2
Обсяг депозитів у банківській системі України

2015 рік	У національній валюті, млрд грн	В іноземній валюті, млрд дол. США
Січень	357,3	18,7
Лютий	352,7	18
Березень	345,2	16,6
Квітень	345,5	16,3
Травень	348,1	16
Червень	359,4	15,6
Липень	355,3	15,1
Серпень	356,2	14,9
Вересень	367,7	15,1
Жовтень	361,3	14
Листопад	364,0	13,9
Грудень	388,7	13,2

Джерело: побудовано автором на основі [6]

Аналізуючи табл. 2, ми бачимо коливання залишків депозитів у банківській системі. Збільшення відбулося лише внаслідок курсової переоцінки, що пов'язано з девальвацією. Фізичні особи надалі продовжують вилучати депозити (лише в квітні та червні спостерігається приріст депозитів фізичних осіб). Щодо вкладень в іноземній валюті, то відбувається зменшення щомісяця протягом року: якщо в січні було 18,7 млрд дол. США, то на кінець року – 13,2 млрд дол. США, що негативно характеризує валютну ліквідність у системі.

Обсяги надання кредитів банками фізичним та юридичним особам зменшилися, однак спостерігається ситуація зі зростанням обсягу коштів на рахунках в інших банках. Залишок коштів на коррахунках у НБУ коливається у межах від 22–33 млрд грн. За весь 2015 р. НБУ надав кредитів рефінансування на суму 75,4 млрд грн, водночас обсяг операцій зі стерилізації ліквідності становив 2 849 млрд грн. При чому середня відсоткова ставка під час придбання депозитних сертифікатів овернайт коливалась від 7,5 до 20%, а шляхом проведення тендерів з розміщення депозитних сертифікатів – 11–27%. Така ситуація з високими відсотковими ставками стимулювала банки вкладати кошти в депозитні сертифікати, які до того ж є безризиковими вкладеннями, на відміну від кредитування. Також несприятливою для відновлення процесу кредитування є ситуація із захистом прав кредиторів.

Таким чином, можемо констатувати, що банки мали ресурси, але спрямовували їх не в реальний сектор економіки, а розміщували в інших банках або купували депозитні сертифікати. Нормативи ліквідності станом на 1 січня 2016 р. демонструють такий тренд: Н4 більший на 58,73% за нормативне значення, Н5 – на 39,98%, Н6 – на 32,87%. У 2015 р. НБУ для стабілізації ситуації на грошово-кредитному ринку та регулювання ліквідності скористався політикою рефінансування та іншими заходами, серед яких варто виокремити:

1. З 6 лютого 2015 р. збільшено облікову ставку до 19,5%, а з 4 березня 2015 р. – до 30%. Це позначилось на вартості кредитів рефінансування, а також свідчить про початок реалізації жорсткої монетарної політики. З 27 серпня 2015 р.

зменшено облікову ставку до 27%, з 24 вересня 2015 р. – до 22%, з 22 квітня 2016 р. – до 19%, з 30 травня 2016 р. – до 18%, яка є чинною сьогодні.

2. З березня 2015 р. ухвалено рішення щодо управління ліквідністю комерційних банків, зокрема, банкам дозволено зраховувати для покриття обов'язкових резервів 100% обсягу залишку готівки в касах банків у гривнях. Після значної девальвації банкам необхідно через переоцінку валютних депозитів сформувати більшу суму обов'язкових резервів, ця норма зменшить фінансовий тиск на банки.

3. 14 травня 2015 р. набув чинності Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо умов повернення строкових депозитів». Відтепер вкладники не зможуть на першу вимогу вилучити строкові депозити. Це дасть банкам змогу ефективно розпоряджатись наявними ресурсами й зменшить проблему відтоку депозитів із системи.

4. Для підвищення довіри до банківської системи НБУ почав реалізовувати політику пом'якшення адміністративних обмежень, які зображені в постанові Правління НБУ від 3 червня 2015 р. № 354, зокрема, підвищено ліміт на видачу готівкових коштів у національній валюті через каси та банкомати зі 150 000 до 300 000 гривень на добу на одного клієнта [6].

5. 17 вересня 2015 р. змінено порядок проведення операцій з регулювання ліквідності – прийнято нове Положення про застосування Національним банком України стандартних інструментів регулювання ліквідності банківської системи, затверджене Постановою Правління НБУ від 17 вересня 2015 р. № 615, яке набуло чинності з 1 грудня 2015 р. Відтепер скорочено термін надання кредитів рефінансування з 360 до 90 днів, передбачено множинність заявок банків, зменшено перелік застави за кредитами тощо.

За період з 1 січня до 28 березня 2016 р. НБУ надано 5,1 млрд кредитів рефінансування (середньозважена процентна ставка коливається в межах 22–24%), 818,3 млрд грн вилучено надлишкової ліквідності (середньозважена відсоткова ставка – 18–21%). Залишки на коррахунках з початку року становили 27–48 млрд грн. Тобто є надлишок ліквідних коштів. Також у 2016 р. НБУ активно застосовував адміністративні методи регулювання ліквідності:

1. 16 лютого 2016 р. внесено зміни: раніше банки могли отримати кредитів рефінансування на суму не більше 50% свого регулятивного капіталу та 50% обсягу пропонованих коштів НБУ. Тепер така вимога не застосовується. Крім того, кредити рефінансування зможуть отримати також і проблемні банки. Ця норма сприятиме задоволенню банками повністю потреб у ліквідності незалежно від розміру капіталу.

2. Постановою Правління Національного банку України «Про затвердження Змін до Положення про застосування Національним банком України стандартних інструментів регулювання ліквідності банківської системи» від 18 лютого 2016 р. № 90, а також «Про затвердження Змін до Технічного порядку проведення Національним банком України операцій за стандартними інструментами регулювання ліквідності банківської системи» від 23 лютого 2016 р. № 100 дають змогу:

– застосовувати механізм ролверу, тобто надання коштів для погашення раніше отриманих кредитів;

– розшири перелік цінних паперів, що можуть бути прийняті НБУ як застава;
– збільшувати, зменшувати або проводити заміну застави за кредитами рефінансування. Ці зміни дають банкам можливість задовольняти свої короткострокові потреби в ліквідності [6].

Комерційні банки на цей момент не можуть виконувати свої традиційні функції через низку проблем об'єктивного характеру. Кредитні установи не мають «довгих» ресурсів, в Україні відсутній такий тип спеціалізованих фінансових посередників, як інвестиційні банки. Зважаючи на це, банки головним чином можуть забезпечити лише короткострокові потреби в поповненні обігового капіталу підприємств. Для відновлення економічної активності, «розігрівання» національної економіки потрібно здійснювати довгострокові вкладення в інвестиційно-інноваційні проекти, але банки не мають достатніх джерел фінансування.

НБУ для врегулювання ситуації здійснював такі заходи: постановою Правління НБУ від 2 серпня 2002 р. № 283 було запроваджено «Тимчасове положення про порядок кредитування (рефінансування) Національним банком України банків, які здійснюють довгострокове кредитування». Відповідно до цього положення передбачалося надання кредитів терміном понад один рік для фінансування інноваційно-інвестиційних проектів під облікову ставку [4, с. 133]. У 2010 р. НБУ постановою Правління НБУ від 4 лютого 2010 р. № 47 було затверджено Положення про рефінансування та надання Національним банком України кредитів банкам України на період її виходу на до кризові параметри, яке визначало порядок надання НБУ стабілізаційного та стимулювального кредиту. Але жорсткість умов такого кредиту, підсилена консервативною політикою НБУ, спрямованою на зменшення грошової маси, мінімізацію інфляції та стабілізацію валютного курсу, звела нанівець наміри державних посадовців відновити процеси кредитування реальної економіки [5, с. 59].

При цьому НБУ можна було б запровадити новий інструмент довгострокового рефінансування, кошти з якого банки б перетворювали на кредитування інноваційно-інвестиційних проектів. Звичайно, за такого розміру облікової ставки його реалізувати складно. Тому потрібно суттєво зменшити облікову ставку. Але перед його запровадженням необхідно провести ґрунтовний аналіз ринку, розглянути позитивні та негативні аспекти його реалізації, а також вивчити його вплив на відновлення кредитування реального сектора економіки.

У цілому процедура рефінансування банків має такі недоліки:

1. Нецільовий характер використання отриманих коштів. Банки, що отримали кредити рефінансування, інколи їх використовують для проведення валютних спекуляцій, надання кредитів на міжбанківському кредитному ринку. Це при-

водить до викривлення механізму рефінансування та зростання недовіри, у першу чергу, до регулятора, а потім і до банків.

2. Надання кредитів рефінансування першочергово системним та великим банкам, при цьому доступ до таких ресурсів малих банків є обмеженим. Ця ситуація є неприйнятною, оскільки традиційно великі банки несуть у собі більшу загрозу щодо дестабілізації банківської системи, однак не можна також нехтувати законним правом малих банків щодо отримання такої підтримки.

3. Може виникнути ситуація, в якій відбуватиметься непряме фінансування уряду – одним з інструментів застави за кредитами є ОВДП, що стимулює банки мати на своїх балансах значні обсяги ОВДП.

4. Надання кредитів рефінансування проблемним банкам, в яких через певний проміжок часу вводять тимчасову адміністрацію, а потім і ліквідують.

Висновки. Таким чином, удосконалення процедури рефінансування як однієї зі складових частин механізму регулювання ліквідності, вимагає:

1) надання фінансової підтримки лише платоспроможним банкам, які мають тимчасові проблеми з відтоком депозитів, але є цілком «здоровими»; а проблемним банкам – лише під особисті гарантії його акціонерів;

2) визначення суми рефінансування банків, виходячи з їх реальних потреб у ліквідності. При цьому необхідно враховувати розмір власного капіталу банківської установи;

3) скорочення максимального строку надання кредитів рефінансування з 90 до 30 днів. Це дасть змогу уникнути використання коштів не за призначенням або проведення сумнівних операцій;

4) контролю за цільовим використанням коштів, а у разі виявлення порушень – накладання штрафних санкцій, наприклад, обмеження доступу до кредитів рефінансування протягом визначеного терміну;

5) проведення гнучкої відсоткової політики – найвищою повинна стати ставка за кредитами овернайт, щоб НБУ був для банків не кредитором першої інстанції, а останньої, а це стимулюватиме банки до пошуку інших джерел залучення коштів; найменшою має бути ставка за депозитними сертифікатами, що стимулюватиме банки вкладати кошти в реальний сектор економіки;

6) надання переваги під час рефінансування не лише системним та великим банкам, а й малим банкам, які є важливими елементами в банківській системі. Можливим є запровадження такої норми: надання переваг під час розподілу ресурсів та за пільговою відсотковою ставкою тим банкам, які збільшують кредитування виробничих підприємств, зокрема, малого й середнього бізнесу, а також фінансують інноваційні та інвестиційні проекти розвитку економіки;

7) надання фінансової допомоги тим банкам, які погасили попередню заборгованість не менше 75%.

Список використаних джерел:

1. Про порядок регулювання діяльності банків в Україні : інструкція, затверджена Постановою Правління НБУ від 28 серпня 2001 р. № 368 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua>.
2. Про застосування Національним банком України стандартних інструментів регулювання ліквідності банківської системи : Положення, затверджене Постановою Правління НБУ від 17 вересня 2015 р. № 615 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua>.
3. Міщенко В. Ліквідність банківської системи: науково-аналітичні матеріали / В. Міщенко, А. Сомик. – К. : Національний банк України ; Центр наукових досліджень, 2008. – Вип. 12. – 180 с.
4. Манжос С. Рефінансування як інструмент підтримання ліквідності банківських установ України / С. Манжос // Галицький економічний вісник. – Тернопіль : ТНТУ, 2014. – Т. 46. – № 3. – С.130–138.

5. Золотарьова О. Ликвідність банківської системи: основні аспекти нагляду та управління / О. Золотарьова, М. Перев'язко // Економічний аналіз : збірник наукових праць. – Тернопіль : ТНЕУ, 2012. – Вип. 10. – Ч. 3. – С. 56–60.
6. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua>.
7. Шварц О. Регулювання ліквідності банківської системи України в період кризи / О. Шварц // Вісник Національного банку України. – 2010. – Вип. 4. – С. 56–61.
8. Заруцька О. Проблематика контролю економічних нормативів у системі банківського нагляду України / О. Заруцька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2013_4_25.
9. Лобозинська С. Державне регулювання ліквідності банківської системи України: шляхи вдосконалення / С. Лобозинська // Банківська справа. – 2011. – № 3. – С. 11–20.

Щуревич О. І.

Львовский национальный университет имени Ивана Франко

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА РЕГУЛИРОВАНИЯ ЛИКВИДНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ УКРАИНЫ

Резюме

В статье проведен анализ ликвидности банковской системы Украины. Рассмотрены сущность ликвидности, соблюдение банками обязательных экономических нормативов ликвидности. Выделены основные недостатки механизма рефинансирования банков и предоставлены рекомендации по поводу совершенствования регулирования ликвидности банков Украины.

Ключевые слова: ликвидность, регулирование ликвидности, нормативы ликвидности, кредиты рефинансирования, избыточная ликвидность.

Shchurkevych O. I.

Ivan Franko National University of Lviv

IMPROVEMENT OF REGULATION MECHANISM OF UKRAINIAN COMMERCIAL BANKS LIQUIDITY

Summary

Liquidity of banking system of Ukraine is analyzed in the article. The essence of the liquidity, compliance of banks liquidity ratio are considered. The main disadvantages of mechanism of refinancing banks are discussed. On the base of the research the recommendation and suggestions for improving the regulation of the liquidity of Ukrainian banks are provided.

Keywords: liquidity, liquidity regulation, liquidity ratio, refinancing credit, excess liquidity.

УДК 336.77:332.83

Юркевич О. М.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

РОЗВИТОК ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ЖИТЛОВОЇ ПОЛІТИКИ

Проведено дослідження іпотечного кредитування житла в контексті реалізації державної житлової політики. Визначено існуючі проблеми та чинники, що заважають ефективному розвитку іпотечних відносин. Проаналізовано динаміку іпотечного кредитування на ринку житла. Надано оцінку подальшим перспективам розвитку ринку іпотечного житлового кредитування в Україні. Запропоновано напрями активізації ринку іпотеки шляхом упровадження та подальшого розвитку механізмів іпотечного кредитування за допомогою рефінансування іпотечних кредитів.

Ключові слова: іпотека, іпотечний кредит, іпотечне кредитування, іпотечний ринок, житлова політика.

Постановка проблеми. Іпотечне кредитування відіграє важливу роль в економіці будь-якої держави, сприяє розвитку ринку нерухомості, вирішенню житлової проблеми, підтримці соціальної стабільності. Іпотечне кредитування має вплив на реальний сектор економіки, сприяє будівництву, спрощує реалізацію вже існуючих квартир та будинків, стимулює розвиток суміжних галузей, сприяє створенню нових робочих місць. Іпотечне кредитування відіграє важливу роль у розвитку економіки, адже воно, об'єднуючі фінансовий ринок із ринком нерухомості, сприяє капіталізації ресурсів.

Разом із тим складність ринкових механізмів функціонування іпотечного кредитування обумовлена специфікою відносин, пов'язаних з формуванням та розподілом іпотечного капіталу, запровадженням усе більш складних інструментів зменшення можливих фінансових ризиків, посиленням взаємодії іпотечного ринку з фінансовим.

Таким чином, становлення іпотечного кредитування в Україні є однією з найбільш важливих проблем на сучасному етапі реалізації житлової політики, що потребує невідкладного розв'язання. Все це обумовлює актуальність подальших дослі-

5. Золотарьова О. Ликвідність банківської системи: основні аспекти нагляду та управління / О. Золотарьова, М. Перев'язко // Економічний аналіз : збірник наукових праць. – Тернопіль : ТНЕУ, 2012. – Вип. 10. – Ч. 3. – С. 56–60.
6. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua>.
7. Шварц О. Регулювання ліквідності банківської системи України в період кризи / О. Шварц // Вісник Національного банку України. – 2010. – Вип. 4. – С. 56–61.
8. Заруцька О. Проблематика контролю економічних нормативів у системі банківського нагляду України / О. Заруцька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2013_4_25.
9. Лобозинська С. Державне регулювання ліквідності банківської системи України: шляхи вдосконалення / С. Лобозинська // Банківська справа. – 2011. – № 3. – С. 11–20.

Щуревич О. І.

Львовский национальный университет имени Ивана Франко

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА РЕГУЛИРОВАНИЯ ЛИКВИДНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ УКРАИНЫ

Резюме

В статье проведен анализ ликвидности банковской системы Украины. Рассмотрены сущность ликвидности, соблюдение банками обязательных экономических нормативов ликвидности. Выделены основные недостатки механизма рефинансирования банков и предоставлены рекомендации по поводу совершенствования регулирования ликвидности банков Украины.

Ключевые слова: ликвидность, регулирование ликвидности, нормативы ликвидности, кредиты рефинансирования, избыточная ликвидность.

Shchurevych O. I.

Ivan Franko National University of Lviv

IMPROVEMENT OF REGULATION MECHANISM OF UKRAINIAN COMMERCIAL BANKS LIQUIDITY

Summary

Liquidity of banking system of Ukraine is analyzed in the article. The essence of the liquidity, compliance of banks liquidity ratio are considered. The main disadvantages of mechanism of refinancing banks are discussed. On the base of the research the recommendation and suggestions for improving the regulation of the liquidity of Ukrainian banks are provided.

Keywords: liquidity, liquidity regulation, liquidity ratio, refinancing credit, excess liquidity.

УДК 336.77:332.83

Юркевич О. М.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

РОЗВИТОК ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ЖИТЛОВОЇ ПОЛІТИКИ

Проведено дослідження іпотечного кредитування житла в контексті реалізації державної житлової політики. Визначено існуючі проблеми та чинники, що заважають ефективному розвитку іпотечних відносин. Проаналізовано динаміку іпотечного кредитування на ринку житла. Надано оцінку подальшим перспективам розвитку ринку іпотечного житлового кредитування в Україні. Запропоновано напрями активізації ринку іпотеки шляхом упровадження та подальшого розвитку механізмів іпотечного кредитування за допомогою рефінансування іпотечних кредитів.

Ключові слова: іпотека, іпотечний кредит, іпотечне кредитування, іпотечний ринок, житлова політика.

Постановка проблеми. Іпотечне кредитування відіграє важливу роль в економіці будь-якої держави, сприяє розвитку ринку нерухомості, вирішенню житлової проблеми, підтримці соціальної стабільності. Іпотечне кредитування має вплив на реальний сектор економіки, сприяє будівництву, спрощує реалізацію вже існуючих квартир та будинків, стимулює розвиток суміжних галузей, сприяє створенню нових робочих місць. Іпотечне кредитування відіграє важливу роль у розвитку економіки, адже воно, об'єднуючі фінансовий ринок із ринком нерухомості, сприяє капіталізації ресурсів.

Разом із тим складність ринкових механізмів функціонування іпотечного кредитування обумовлена специфікою відносин, пов'язаних з формуванням та розподілом іпотечного капіталу, запровадженням усе більш складних інструментів зменшення можливих фінансових ризиків, посиленням взаємодії іпотечного ринку з фінансовим.

Таким чином, становлення іпотечного кредитування в Україні є однією з найбільш важливих проблем на сучасному етапі реалізації житлової політики, що потребує невідкладного розв'язання. Все це обумовлює актуальність подальших дослі-

джень щодо особливостей іпотечного житлового кредитування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми функціонування іпотечного ринку в Україні знайшли відображення в роботах вітчизняних учених В.Д. Базилевича, В.М. Геєця, В.І. Кравченка, В.В. Корнєєва, І.В. Лютого, Н.П. Погорельцевої, В.І. Савіча, О.Р. Тригуб та ін.

Проблемам фінансування будівництва, як у теоретичному, так і в практичному аспектах, дослідженню сфери інвестицій у будівництво присвячено праці таких вітчизняних і зарубіжних учених, як: А.Н. Асаул, О.Є. Бажанова, В.В. Бузирева, Н.В. Васильєва, Л.О. Воронова, Г.В. Горчаківська, А.В. Кравець, В.М. Котова, О.О. Олійник та ін.

У роботах зазначених авторів висвітлено сутність іпотеки та іпотечного механізму, моделі організації іпотечного кредитування, функції, роль та проблеми ефективної діяльності основних його суб'єктів, принципи, методи, форми, інструменти банківського іпотечного кредитування, механізми та методи іпотечного рефінансування тощо. Однак, незважаючи на результати проведених досліджень, усе ще існують певні проблеми, що заважають розвиватися цьому виду економічних відносин.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зокрема, потребує вирішення комплекс питань, пов'язаних із залученням довгострокових фінансових ресурсів у сферу банківського житлового кредитування. Актуальними є розробки рішень щодо пошуку оптимального для вітчизняного ринку способу фінансування будівництва житла, формування дієвого механізму залучення інвестицій, удосконалення системи іпотечного кредитування в цілому.

Мета статті полягає в аналізі іпотечного кредитування житла в контексті реалізації державної житлової політики, а також визначенні існуючих проблем та подальших перспектив розвитку ринку іпотечного кредитування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Житлова політика є інструментом забезпечення соціально-економічного розвитку країни. Україна є соціальною, правовою державою, в якій найвищою соціальною цінністю визнається людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека; зміст і спрямованість діяльності держави в соціальній сфері визначають права і свободи людини та їх гарантії. Одним із конституційних прав громадян є право на житло. Гарантіями здійснення цього права є обов'язок створення державою умов, за яких кожний громадянин матиме змогу побудувати житло, придбати його у власність або взяти в оренду; надання державою та органами місцевого самоврядування, відповідно до закону, житла безоплатно або за доступну плату [1].

Незважаючи на це, значна частка населення України потребує поліпшення житлових умов. Низькі темпи житлового будівництва, неефективні принципи розподілу житла, низький рівень купівельної спроможності населення свідчать про наявність гострої житлової проблеми. Ці проблеми ринку житлової нерухомості обумовлюють необхідність посилення ефективності житлової політики в Україні, що потребує ефективної національної соціальної та економічної політики. Житлова політика повинна забезпечити умови стабільного розвитку будівельної галузі та підвищити можливості придбання житла громадянами.

У рамках реалізації житлової політики держава намагається здійснити низку заходів. Так, в Україні Фондом сприяння молодіжному житловому будівництву розроблена програма «Доступне житло», реалізується цільова державна програма підтримки будівництва (придбання) житла «30/70», працює Державна іпотечна установа, яка надає пільгові іпотечні кредити, компенсує відсоткові ставки. Однак зазначені заходи не принесли очікуваного ефекту в частині стимулювання житлового будівництва та покращання забезпечення населення житлом. Це, по-перше, пов'язано з недостатніми обсягами фінансування за цими програмами та, по-друге, низьким рівнем доступності житла.

Доволі часто існують обмеження, які суттєво скорочують можливості громадянам скористатися державними житловими програмами. По-перше, існують обмеження щодо учасників програм (учасниками програми можуть бути лише особи, які офіційно зареєстровані в черзі на покращання житлових умов); по-друге, існують обмеження стосовно загальної площі житла на одну особу, вартості квадратного метру житла.

За програмою «30/70» покупець нерухомості сплачує 70% її вартості, а 30% компенсує держава. Якщо покупець не має необхідної суми, він може звернутись за кредитом до банку. Як забезпечення може виступити власна нерухомість або майно поручителя. Крім того, позичальник має підтвердити наявність офіційних доходів, які вдвічі мають перевищувати виплати за даним кредитом. У результаті для більшості бажаючих отримати іпотечний кредит дана програма є недоступною.

Програма «Здешевлення вартості іпотечних кредитів під 16% річних», за якою позика надається на 15 років, є більш доступною. Покупець нерухомості вносить 25% її вартості, сплачує 3% річних протягом періоду користування позикою, а решту 13% компенсує держава. Крім окреслених вимог до позичальника, існують також значні обмеження щодо об'єктів кредитування. Як свідчить практика, у покупця-позичальника відсутні гарантії та впевненість у своєчасному проведенні державою компенсаційних платежів за відсотками по кредиту та незмінності умов програми в майбутньому. Систематичні затримки у сплаті компенсацій із боку держави експерти називають головною проблемою реалізації цієї програми. Наприклад, у 2015 р. фінансування нових кредитних договорів за вказаним механізмом державним бюджетом не було передбачено [2].

На фоні існуючих задекларованих державних програм, спрямованих на поліпшення житлових умов населення, залишається низка невирішених проблем, які стримують розвиток іпотечного ринку. Для їх подолання необхідно зняти цілу низку обмежень, які стримують реалізацію державних програм, зокрема щодо вибору забудовників та об'єктів нерухомості, підвищити відповідальність забудовників за своєчасну здачу об'єктів та якість об'єктів будівництва, підвищити відповідальність держави за своєчасне виконання своїх зобов'язань, зокрема щодо компенсації вартості нерухомості, спростити процедуру купівлі житла населенням. Ці та інші заходи можуть сприяти вирішенню важливих соціальних питань, виходу з кризи ринку нерухомості та розвитку іпотечного кредитування.

Одним із важливих напрямів житлової політики поряд із перерахованими програмами, на

нашу думку, є вдосконалення механізмів іпотечного кредитування житлової нерухомості.

Іпотечне кредитування являє собою продукт, який розрахований на задоволення потреб клієнтів у кредитуванні купівлі нерухомого майна або придбання права на власність у майбутньому на нерухоме майно на первинному (нове будівництво) або вторинному (існуюча нерухомість) ринках у фізичних або юридичних осіб під заставу цієї ж нерухомості. Зазвичай іпотечні кредити надаються на загальних умовах для всіх позичальників (схема організації отримання іпотечного кредиту у них майже однакова), отримати індивідуальні умови кредитування майже неможливо.

Іпотечний кредит часто визначають як позику (угоду позики), надану за принципами банківських позик під забезпечення нерухомим майном на довгостроковій основі. Основна специфіка іпотечного кредиту – це так зване заставне право, сутність якого полягає в тому, що кредитори мають переважне перед іншими кредиторами (за винятком державних боргів, у тому числі боргів за податками) на погашення (забезпечення) своїх зобов'язань через продаж закладеного майна в разі невиконання позичальником своїх зобов'язань перед кредитором [3].

Згідно із Законом України «Про іпотечне кредитування операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати», під іпотечним кредитом розуміють правовідносини, які виникають на підставі угоди про іпотечний кредит між кредитором і боржником із приводу надання коштів у користування із встановленням іпотеки [4].

Більшість науковців і практиків [3; 5] під іпотечним кредитом розуміють будь-яку позику, надану під заставу нерухомості, незалежно від мети її використання. На практиці банки надають іпотечні кредити не лише на придбання чи будівництво об'єктів нерухомості житлового і нежитлового призначення, купівлю земельних ділянок під забудову, а й на реконструкцію та модернізацію об'єктів нерухомості, а також на інші цілі, наприклад на споживчі потреби, на ведення малого бізнесу тощо.

Класичною метою іпотечного кредитування є: фінансування будівництва, придбання, модернізація об'єкта житлової та нежитлової нерухомості, освоєння і придбання земельних ділянок [5]. Процедура оформлення і видачі іпотечного кредиту достатньо відпрацьована банківськими установами, однак займає чимало часу. Незважаючи на це, такий продукт є найбільш розповсюдженим на ринку, крім випадків фінансування нового будівництва, коли банкам важлива наявність забезпечення за іпотечним кредитом.

Розглянемо динаміку іпотечного кредитування на українському ринку житла. Стрімкий розвиток іпотечного кредитування в Україні відбувався до кризи 2008 р. Найбільш активними за загальною кількістю укладених кредитних договорів із фізичними особами став 2007 р. – 500 тис., у тому числі на іпотеку припадало 267 тис., у 2008 р. їх кількість скоротилась до 361,5 тис, за іпотекою – до 199 тис., а в 2009 р. кількість громадян, що змогли взяти кредит у банках під заставу рухомого і нерухомого майна, впала в 10 разів – до 37,5 тис. осіб [6].

У наступні роки тенденція скорочення кредитування продовжилась, що призвело до подальшого зменшення іпотечних кредитів – портфель іпотечних кредитів банків на 01.01.2011 становив 110,7 млн. грн., на 01.01.2012 – 97,4 млн. грн., а станом на 01.01.2013 – лише 63,2 млн. грн. У 2013 р. спад продовжувався – залишки кредитів фізичних осіб на нерухомість на кінець 2013 р. досягли свого мінімуму в 56,2 млн. грн. У 2014 р. обсяг іпотечних кредитів несуттєво збільшився – до 72,2 млн. грн., що пояснюється значним зростанням офіційного курсу національної валюти і значною часткою іпотечних кредитів в іноземній валюті в структурі іпотечного портфелю комерційних банків. Як видно з табл. 1, частка валютних кредитів у портфелі іпотечних кредитів сягає понад 70%.

Серед причин такої ситуації можна зазначити таке. Досі не відновились обсяги банківського кредитування. Зокрема, банки, отримавши значний обсяг проблемної заборгованості, стали більш обережними щодо вибору позичальників, не відбулося повномасштабного відновлення економіки, невеликі офіційні доходи населення, незначний обсяг операцій на ринку нерухомості та падіння вартості заставного майна. Збільшення обсягів іпотечного кредитування можливо лише за умов суттєвих змін господарського середовища – збільшення активів банків, збільшення платоспроможного клієнтського попиту, зменшення сукупних ризиків, покращання інституційної архітектури та ділового клімату на фінансовому ринку.

В умовах знецінення національної валюти, викликаного дестабілізацією валютного курсу, особливою загострення набула ситуація з іпотечними кредитами, виданими в іноземній валюті. Внаслідок різкого зниження кредитоспроможності позичальників зросли обсяги проблемної заборгованості банків. Банки для згладжування проблем, пов'язаних із наростаючими простроченими іпотечними кредитами, формують підвищені суми резервів та намагаються реструктурувати такі кредити шляхом зміни процентної ставки, повного або часткового скасування фінансових санкцій,

Таблиця 1

Іпотечні кредити фізичних осіб у кредитному портфелі банків

Показник	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016
Кредити, надані фізичним особам, млн. грн.	209538	201224	187629	193529	211215	174869
Іпотечні кредити, млн. грн.	110725	97431	63158	56270	72156	60215
Частка іпотечних кредитів у кредитах, наданих фізичним особам, %	52,8	48,4	33,7	29,1	34,2	34,4
Іпотечні кредити, надані у валюті, млн. грн.	87817	72008	40445	35691	53331	42793
Частка іпотечних кредитів у валюті в портфелі іпотечних кредитів, %	79,3	73,9	64,0	63,4	73,9	71,06

Джерело: складено на основі [7]

зміни параметрів графіка погашення кредитної заборгованості, зміни розміру комісійної винагороди [8].

На нашу думку, активізувати ринок іпотеки (як на нове житлове будівництво, так і на операції з нерухомістю на вторинному ринку) можливо за умов упровадження механізмів іпотечного кредитування на основі рефінансування. Під рефінансуванням іпотечних кредитів слід розуміти сукупність процесів, що забезпечують повторне довгострокове фінансування іпотечного кредитування, тобто рух фінансових ресурсів від кінцевих інвесторів до іпотечних позичальників із метою оптимізації іпотечного кредитування та забезпечення ліквідності іпотечного кредитора [9]. Рефінансування іпотечних кредитів – це сукупність методів створення і використання середньо- та довгострокових фондів фінансових ресурсів для повторного кредитування під заставу нерухомості в іншому банку, що передбачає наявність відповідних методичних, організаційних і правових положень та заходів, що визначають процес мобілізації та використання фінансових ресурсів і перетворення іпотечних активів у ліквідні цінні папери й інші активи. Метою рефінансування іпотечного кредиту є зміна умов кредитування, зокрема скорочення кінцевих витрат на його обслуговування, скорочення щомісячного платежу по кредиту за рахунок збільшення його терміну, зміна валюти, отримання додаткових фінансових позикових ресурсів, забезпечених іпотекою нерухомості.

Необхідно зазначити, що рефінансування іпотечних кредитів фактично не створює додаткових коштів, лише здійснює їх перерозподіл у межах різних сегментів фінансового ринку. За допомогою іпотечного рефінансування відбувається акумуляція коштів на грошовому ринку та ринку капіталів на основі використання іпотечних інструментів із подальшим перетворенням цих фінансових ресурсів у довгострокові інвестиції в нерухоме майно через механізм іпотечного кредитування (рис. 1).

Щодо сфери житлового будівництва, зокрема стосовно механізмів його фінансування, останнім часом було розроблено низку законодавчих актів та постанов, які спрямовані на врегулювання стосунків між учасниками будівництва, захист їх прав.

Висновки. Отже, система іпотечного кредитування посідає унікальне місце в національній еко-

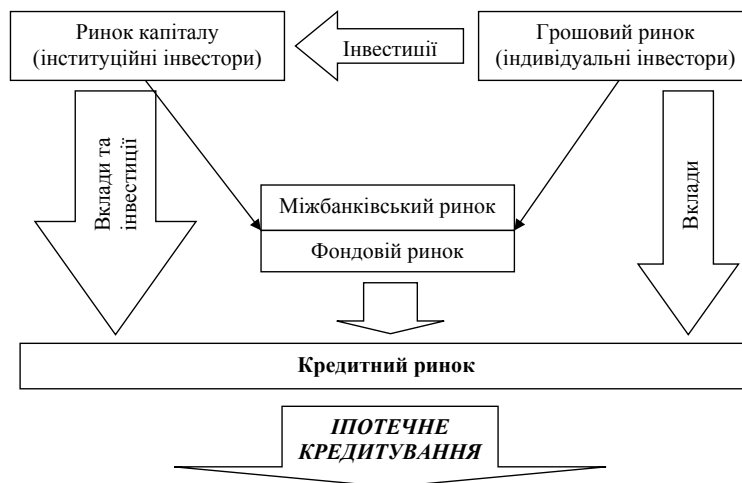


Рис. 1. Схема фінансових потоків на макрорівні під час рефінансування іпотечних кредитів [10]

номії кожної країни. Сьогодні іпотечне кредитування в більшості економічно розвинутих країн є не тільки основною формою поліпшення соціально-економічних умов життя населення, але й здійснює істотний вплив на економічну ситуацію в країні в цілому. Іпотека дає змогу здійснювати інвестування в реальний сектор економіки та збільшує його капітал, що забезпечує стабільне зростання доходів у різних галузях економіки.

Незважаючи на суттєві проблеми ринку іпотечного кредитування, пов'язані зі зменшенням платоспроможного попиту, погіршенням рівня кредитоспроможності позичальників, погіршенням якості іпотечного портфеля банків, воно залишається ефективним інструментом реалізації завдань житлової політики в частині підвищення можливостей населення в придбанні житлової нерухомості. На фоні загострення ситуації з поверненням іпотечних кредитів, масово виданих на етапі докризового періоду, з метою підтримки фінансової стабільності банків та захисту інтересів їх вкладників та кредиторів особливої уваги набувають питання впорядкування процесу реструктуризації іпотечних кредитів. Одним з інструментів активізації ринку іпотеки при цьому, на нашу думку, має бути рефінансування як рух фінансових ресурсів від кінцевих інвесторів до іпотечних позичальників із метою оптимізації іпотечного кредитування та забезпечення ліквідності іпотечного кредитора.

Список використаних джерел:

1. Житловий кодекс Української РСР від 30.06.1983 № 5464-X [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5464-10> – поточна редакція від 01.01.2016 р.
2. Офіційний сайт Державного фонду сприяння молодіжному будівництву [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.molod-kredit.gov.ua/cms/pro-fond.html>.
3. Активізація інвестиційного процесу в Україні : [колективна монографія] / Т.В. Майорова, М.І. Дибя, С.В. Онишко [та ін.] ; за ред. М.І. Дибя, Т.В. Майорової. – К. : КНЕУ, 2012. – 232 с.
4. Закон України «Про іпотечне кредитування операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати» від 19.06.2003 № 979-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
5. Базилевич В.Д. Іпотечний ринок / В.Д. Базилевич, Н.П. Погорельцева. – К. : Знання, 2008. – 717 с.
6. Госипотека: поспробуй получи // Вести. – 2013. – 01.10.
7. Кредити, надані кредитними корпораціями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897.
8. Карчева Г.Т. Сучасні методи реструктуризації кредитів, наданих в іноземній валюті / Г.Т. Карчева // Фінансовий простір. – 2015. – № 3(19). – С. 30–36.
9. Юркевич О.М. Особливості іпотечного житлового фінансування в Україні на сучасному етапі / О.М. Юркевич // Економіка та суспільство. – 2016. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal-3>.
10. Костокевич О.І. Механізм та методи іпотечного рефінансування / О.І. Костокевич // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.investplan.com.ua/pdf/3_2010/13.pdf.

Юркевич О. Н.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ

Резюме

Проведено дослідження іпотечного кредитування жилья в контексті реалізації державної жилищної політики. Визначено існуючі проблеми і фактори, що перешкоджають ефективному розвитку іпотечних відносин. Проаналізовано динаміку іпотечного кредитування на ринку жилья. Дана оцінка наступних перспектив розвитку ринку іпотечного жилищного кредитування в Україні. Предложено напрями активізації ринку іпотеки шляхом впровадження і подальшого розвитку механізмів іпотечного кредитування з допомогою рефінансування іпотечних кредитів.

Ключевые слова: іпотека, іпотечний кредит, іпотечне кредитування, іпотечний ринок, жилищна політика.

Yurkevych O. M.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

MORTGAGE LENDING DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF IMPROVEMENT OF STATE HOUSING POLICY

Summary

The paper studies the mortgage housing market in the context of state housing policy. Existing problems and factors that prevent effective development of mortgage lending are defined. The dynamics of mortgage lending in the housing market is analyzed. Further assessment of the market prospects for mortgage lending in Ukraine is provided. Directions for activation of the mortgage market through the introduction and further development of mortgage mechanisms by mortgages refinancing are proposed.

Keywords: mortgage, mortgage credit, mortgage lending, mortgage market, housing policy.

РОЗДІЛ 8 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.1

Ляхович Г. І.

Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО АУТСОРСИНГУ

Визначено проблемні питання здійснення бухгалтерського аутсорсингу в Україні, які обумовлені, в першу чергу, відсутністю чіткого регулювання на законодавчому рівні. Встановлено необхідність нормативного закріплення вимог до зовнішніх суб'єктів ведення бухгалтерського обліку (в частині освіти, досвіду роботи, відсутності незнятої або непогашеної судимості за злочини в сфері економіки) та правового регулювання договору бухгалтерського аутсорсингу. На основі дослідження діючої практики та наукових робіт проаналізовано вимоги до структури договору бухгалтерського аутсорсингу, що дозволило визначити перелік питань, які повинні в ньому розкриватися.

Ключові слова: аутсорсинг, аутсорсингова компанія, договір аутсорсингу, організація обліку, бухгалтерський облік в умовах аутсорсингу.

Постановка проблеми. Протягом останніх років залучення фахівців до ведення бухгалтерського обліку на умовах аутсорсингу набуло значної популярності. Така тенденція обумовлена стрімким розвитком сучасних інформаційно-комп'ютерних технологій, зростанням цін на програмне та технічне забезпечення, а також неможливістю окремих підприємств оплачувати роботу кваліфікованих працівників. За таких умов, враховуючи можливі переваги та недоліки, все частіше керівництво невеликих підприємств розглядає можливість передачі окремих функцій іншим підприємствам, зокрема і ведення бухгалтерського обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання бухгалтерського обліку в умовах аутсорсингу все більше цікавлять науковців, причому дослідження проводяться як в сфері його методичного, так і організаційного забезпечення. Значний внесок у формування теоретичних та методичних засад бухгалтерського аутсорсингу здійснено в працях С.Л. Безручук, С.М. Лайчук, Л.С. Скакун, Т.В. Синиці, О.В. Писарчук. Питання правового регулювання відносин аутсорсингу піднімалися в працях С.В. Резніченко, А.В. Фадєєва.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Не применшуючи значення напрацьованих науковців, слід наголосити на тому, що останнім часом бухгалтерський аутсорсинг все частіше стає об'єктом наукових досліджень, однак дотепер його дослідження не можна визнати завершеним. Це потребує більш докладного розгляду стану розробки теми бухгалтерського аутсорсингу в науці.

Метою статті є окреслення проблемних питань щодо організації обліку в умовах аутсорсингу, критичний аналіз позицій науковців щодо їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основним внутрішнім замовником аутсорсингових послуг є малий і середній бізнес. Великий бізнес в Україні поки дуже обережно ставиться до послуг аутсорсингу [1]. Серед вітчизняних підприємств послугами аутсорсингу та консалтингу користуються фармацевтичні підприємства (10%), виробничі підприємства (12%), підприємства інших сфер діяльності (15%) [2, с. 262].

На аутсорсинг передаються послуги, які не є основними для конкретного підприємства. Передаватися можуть послуги, які як потребують високої кваліфікації співробітників, так і ті, які є рутинними та не вимагають особливих навиків. Ведення бухгалтерського обліку на підприємстві залежно від виду та обсягів діяльності, чисельності співробітників та багатьох інших факторів може охарактеризувати як процес з різним ступенем складності, проте передача функцій ведення обліку компаніям-аутсорсерам набула значної популярності.

С.Л. Безручук С.М. та Лайчук зазначили на відсутності необхідності у вживанні іншомовного поняття «бухгалтерський аутсорсинг», вказавши на його трактування як послуг з бухгалтерського обліку на договірних засадах [3, с. 57]. Однак, таке твердження авторів абсолютно не підтвердилося на практиці. Велика кількість підприємств передає функції ведення обліку зовнішнім суб'єктам і все частіше для позначення даного процесу використовується поняття «бухгалтерський аутсорсинг».

Значна перевага, яку отримують підприємства за умови передачі ведення бухгалтерського обліку зовнішнім суб'єктам, полягає у можливості отримання від них і додаткових суміжних послуг. Зокрема, до переліку послуг, які надаються аутсорсинговими компаніями, крім ведення бухгалтерського обліку, також належать послуги з:

- реєстрації юридичних осіб різних організаційно-правових форм бізнесу,
- підготовки та здачі звітності,
- внесення змін до установчих документів,
- відновлення бухгалтерського обліку,
- супровід ліквідації та реорганізації.

Таким чином, за потреби (зокрема, процедурах виділення, злиття тощо) керівництву підприємства не потрібно залучати додаткових фахівців, аутсорсингова компанія, працівники якої добре знайомі з діяльністю підприємства, може надати консультаційні чи супроводжуючі послуги. Необхідно також враховувати той факт, що аутсорсингові компанії, які цінують свою репутацію, ретельно підбирають персонал, стежать за підвищенням їх кваліфікації, а сам процес ведення документації та складання звітності проходить багаторівневий контроль.

Водночас слід враховувати і наявність можливих проблем, які можуть виникнути у випадку передачі функцій ведення обліку зовнішнім суб'єктам. Основна проблема пов'язана з вибором аутсорсингової компанії, адже від того, як компанія підбирає собі персонал залежить якість наданих послуг. Крім того, за наявності проблем у компанії з ліквідністю та платоспроможністю, виникає імовірність банкрутства та невиконання контрактних зобов'язань.

Враховуючи всі можливі переваги та недоліки, керівництво підприємства повинно визначитися з видом аутсорсингу – повний або частковий (див. рис. 1). Частковий бухгалтерський аутсорсинг передбачає передачу стороннім фахівцям окремих функцій щодо ведення обліку, як правило, найбільш трудомістких та тих, які потребують високої кваліфікації виконавця. За умови повного

аутсорсингу створення окремої бухгалтерської служби чи наявність в штаті головного бухгалтера не передбачено. Даний вид аутсорсингу найбільш притаманний малим та середнім підприємствам. Враховуючи принцип ефективності, така позиція є цілком виправданою. Як правило, витрати на утримання штату бухгалтерської служби (зі здійсненням витрат на оплату праці, відрахувань на соціальні заходи, підвищення кваліфікації, придбання канцтоварів, техніки та програмного забезпечення для ведення обліку) є набагато більшими, ніж оплата послуг аутсорсера.

У науковій літературі можна зустріти позиції щодо того, що на аутсорсинг може передаватися бухгалтерський та податковий облік, проте не управлінський, що обумовлено необхідністю дотримання комерційної таємниці. Ми ж з такою точкою зору не можемо погодитися, адже незва-



Рис. 1. Переваги, недоліки та види бухгалтерського аутсорсингу

жаючи на те, що, як правило, управлінський облік ведеться внутрішніми співробітниками підприємства, вирішення ряду питань, зокрема щодо управлінського аналізу та вибору способу оптимізації сплати податків та зборів, вимагає високої кваліфікації співробітників, сплачувати заробітну плату яким, враховуючи непостійну потребу в їх функціях, для підприємства може бути просто не вигідно.

Отже, основоположним при виборі виду бухгалтерського аутсорсингу повинен бути принцип ефективності. Врегулювання договірних відносин стосовно нерозголошення комерційної інформації, повинно здійснюватися у договорі аутсорсингу.

Л.С. Скакун, проводячи комплексне дослідження бухгалтерського обліку в умовах аутсорсингу, запропонувала трактувати бухгалтерський аутсорсинг з врахуванням економіко-правового (сукупність відносин, які виникають між замовником та виконавцем у процесі виконання умов договору про надання послуг з бухгалтерського аутсорсингу) та облікового (форма організації бухгалтерського обліку, яка полягає у передачі окремих бухгалтерських функцій або всього процесу ведення бухгалтерського обліку зовнішнім суб'єктам з метою підвищення якості та ефективності їх виконання) підходів [4, с. 10]. Погоджуючись з позицією науковця щодо наведеного визначення, хотіли б наголосити на відсутності нормативного закріплення саме облікового підходу. Діюче законодавство дозволяє вибрати одну з чотирьох форм організації обліку: ведення обліку власником (керівником) підприємства; створення для ведення обліку бухгалтерської служби (чи введення в штат посади головного бухгалтера); користування послугами спеціаліста з бухгалтерського обліку; ведення на довірчих засадах бухгалтерського обліку централізованою бухгалтерією або аудиторською фірмою. Саме дві останні форми організації обліку по суті і представляють собою бухгалтерський аутсорсинг, проте жодних особливостей для них не розкрито. Вважати бухгалтерський аутсорсинг окремою формою організації обліку також не можна, по суті з облікової точки зору це є поєднання декількох форм організації обліку, які передбачають передачу бухгалтерських функцій зовнішнім суб'єктам. Відсутність роз'яснень на законодавчому рівні призводить до виникнення значної кількості проблем щодо впровадження бухгалтерського аутсорсингу на практиці.

В нормативних документах України відсутні вимоги щодо зовнішніх суб'єктів, яким передаються функції щодо ведення бухгалтерського обліку, на відміну від практики інших країн. Так, в п. 4 та 6 ст. 7 Федерального закону Російської Федерації «Про бухгалтерський облік» [5] визначено вимоги щодо різних суб'єктів, на яких

покладено ведення обліку залежно від виду діяльності підприємства та форми організації обліку, зокрема і щодо зовнішніх суб'єктів (див. табл. 1).

Закріплення даних вимог на законодавчому рівні обґрунтовано потребами практики, адже високий рівень фахівця з ведення обліку, його визнання щодо змін в чинному законодавстві значною мірою залежить від величини та неперервності часового проміжку, протягом якого він працює. Незважаючи на те, що наведені вимоги є досить жорсткими та фактичне їх впровадження може призвести до складності щодо вибору конкретного суб'єкта для ведення обліку (практика свідчить, що досить часто послуги аутсорсингу надаються особами, які не мають великого професійного стажу), в той же час це дозволить уникнути ряду ризиків, пов'язаних з аутсорсинговими формами організації обліку. Закріплення таких вимог на законодавчому рівні посилює професійну підготовку бухгалтерів та їх прагнення до саморозвитку.

Рішення щодо вибору конкретної форми організації обліку повинно бути затверджено у відповідному розпорядчому документі – Наказі (Положенні) про облікову політику, Наказі про організацію обліку тощо (до цього часу щодо назви та змістовного наповнення даних документів серед науковців продовжується дискусія). Проте за умови передачі функцій ведення обліку зовнішнім суб'єктам питання організації обліку не обмежуються даними документами. Більшість науковців пропонують максимально урегулювати проблемні питання шляхом зазначення в договорі аутсорсингу, який за своєю юридичною характеристикою не є простим.

Договір аутсорсингу належить до категорії змішаних договорів, тобто тих, які містять елементи двох і більше непойменованих видів договорів, як правило, його відносять до груп договорів про надання послуг і договорів підряду [6, с. 77]. Така юридична характеристика договору аутсорсингу не тільки не спрощує процедуру врегулювання відносин між виконавцем та замовником аутсорсингових послуг, а й ускладнює процес організації обліку на самому підприємстві-замовнику. Адже значна кількість питань з даної сфери повинна дублюватися як в договорі, так і внутрішньому розпорядчому документі підприємства.

Як справедливо зазначає А.В. Фадеєв, «... суб'єкти господарювання й дотепер укладають такі договори, керуючись лише загальними положеннями про договори» [7, с. 265]. Діюча практика вже сформулила об'єктивні передумови для деталізації договору аутсорсингу на законодавчому рівні. Проте за відсутності правового регулювання договору аутсорсингу ми проаналізуємо позиції дослідників в частині вимог до нього.

Таблиця 1

Вимоги до зовнішніх суб'єктів ведення обліку на підприємствах Російської Федерації

Суб'єкт ведення обліку	Вимоги	
Фізична особа, з якою укладено договір про надання послуг з ведення обліку	Вища освіта	–
	Стаж роботи, пов'язаної з веденням бухгалтерського обліку, складанням бухгалтерської (фінансової) звітності або з аудиторською діяльністю, не менше трьох років з останніх п'яти календарних років	Стаж роботи в сфері бухгалтерського обліку та аудиту – не менше п'яти років з останніх семи календарних років
	Відсутність незнятої або непогашеної судимості за злочини в сфері економіки	
Юридична особа, з якою економічний суб'єкт укладає договір про надання послуг з ведення бухгалтерського обліку	Нааявність не менше одного працівника, який відповідає вимогам, висунутим до фізичної особи, з якою укладено договір про надання послуг з ведення обліку	

Серед науковців не склалося однакості щодо структури договору аутсорсингу. Узагальнюючи праці дослідників з даної проблематики, представимо перелік питань, які доцільно в ньому наводити:

- усі суттєві умови даного виду договору (деталізований предмет договору (зокрема перелік супутніх послуг, потреба в яких може виникнути в процесі співпраці [4, с. 11]); порядок надання послуг, строк початку та закінчення надання послуг, ціну договору [8, с. 192; 6, с. 77]; процедура взаємодії із зазначенням кола обов'язків для кожного конкретного випадку (процедури обміну документами, надання звітної інформації, інших проміжних зведених даних із позначенням сфери контролю та відповідальності) [9, с. 236];

- вимоги замовника до кваліфікації фахівців з надання послуг з ведення бухгалтерського обліку [6, с. 77];

- програмне забезпечення, з використанням якого буде здійснюватися надання бухгалтерських послуг [8, с. 192];

- графік документообігу, тобто які документи, коли, кому і ким передаються [8, с. 192];

- перелік форм і термінів подання звітних документів підприємства-виконавця про рівень наданих послуг [4, с. 11];

- відповідальність за порушення конфіденційності, за своєчасність, повноту і якість виконаної роботи [8, с. 192; 6, с. 77];

- визначити порядок відшкодування збитків (штрафних санкцій з боку контролюючих органів), пов'язаних з неправильним обчисленням податків або із несвоечасним поданням звітності, за рахунок аутсорсера [8, с. 192];

- визначення порядку дій замовника і виконавця у випадку дострокового розірвання договору [4, с. 11];

- пункт про наявність страхування професійної діяльності аутсорсингової компанії [9, с. 236].

Ми погоджуємося зі всіма позиціями, за винятком останньої. Без сумніву, наявність даного пункту виступатиме своєрідною гарантією уникнення ризиків втрати інформації та фінансових ресурсів підприємства-замовника. Проте застосування самого механізму страхування професійної діяльності аутсорсингової компанії в сучасних умовах не вирішено на законодавчому рівні,

а тому говорити про обов'язковість зазначення даної умови просто недоцільно.

Узагальнений перелік питань, які запропоновано розкривати в договорі бухгалтерського аутсорсингу, сприятиме єдиному розумінню правової сутності даного договору та стане запорукою уникнення суперечливих питань на практиці щодо трактування окремих його положень.

Висновки. Виявлені проблемні питання організації бухгалтерського аутсорсингу дозволили нам визначити ділянки, які потребують особливої уваги, при його здійсненні. Встановлено, що основна причина ускладнень щодо організації бухгалтерського аутсорсингу пов'язана з недосконалим рівнем нормативного регулювання. Вважаємо, що успішному розвитку бухгалтерського аутсорсингу в Україні сприятиме чітке закріплення на законодавчому рівні характеристики та структури договору аутсорсингу. На основі дослідження діючої практики та наукових робіт проаналізовано вимоги до структури договору бухгалтерського аутсорсингу, що дозволило визначити перелік питань, які повинні в ньому розкриватися, зокрема: суттєві умови договору аутсорсингу, вимоги замовника до кваліфікації фахівців з надання послуг з ведення бухгалтерського обліку; графік документообігу (в додатках); характеристика програмного забезпечення, з використанням якого буде здійснюватися надання бухгалтерських послуг; перелік форм і термінів подання звітних документів підприємства-виконавця про рівень наданих послуг; відповідальність за порушення конфіденційності, за своєчасність, повноту і якість виконаної роботи; визначити порядок відшкодування збитків за рахунок аутсорсера; визначення порядку дій замовника і виконавця у випадку дострокового розірвання договору аутсорсингу. Вирішення наукової проблеми організації бухгалтерського аутсорсингу (в частині закріплення вимог до зовнішніх суб'єктів ведення бухгалтерського обліку та правового визначення договору аутсорсингу) дозволить вдосконалити чинне законодавство, створить необхідні умови для розвитку бухгалтерського аутсорсингу в Україні.

Перспективами подальших досліджень є визначення відповідальності суб'єктів ведення обліку при виконанні своїх обов'язків.

Список використаних джерел:

1. Синиця Т.В. Бухгалтерський аутсорсинг, як інноваційний інструмент оптимізації діяльності підприємств / Т.В. Синиця // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди. Економіка. – 2014. – Вип. 14. – С. 171–177.
2. Писарчук О.В. Місце аутсорсингових та консалтингових компаній в організації обліку / О.В. Писарчук, І.В. Струкова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Серія «Економічні науки». – 2010. – Вип. 17. – С. 262–266.
3. Безручук С.Л. Аутсорсинг, лізинг персоналу або послуги з бухгалтерського обліку: критична оцінка термінів / С.Л. Безручук, С.М. Лайчук // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2008. – № 3(12). – С. 41–60.
4. Скакун Л.С. Бухгалтерський облік в умовах аутсорсингу : автореф. дис.... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 / Л.С. Скакун ; Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир, 2010. – 21 с.
5. О бухгалтерском учете : Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://assessor.ru/zakon/zakon-o-buhuchete>.
6. Резніченко С.В. Поняття договору аутсорсингу, його юридична характеристика та види / С.В. Резніченко // Південноукраїнський правничий часопис. – 2014. – № 1. – С. 75–78.
7. Фадєєв А.В. Договір аутсорсингу: постановка проблеми / А.В. Фадєєв // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – 2014. – № 1(16). – С. 260–267.
8. Безручук С.Л. Договір про надання послуг з бухгалтерського обліку: проблеми формування змісту / С.Л. Безручук, С.М. Лайчук // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2009. – № 1(13). – С. 182–193.
9. Іванков В.М. Організація бухгалтерського аутсорсингу та її оцінка в аудиті / В.М. Іванков // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2012. – Вип. 22(2). – С. 231–237.

Ляхович Г. И.

Ивано-Франковский учебно-научный институт менеджмента
Тернопольского национального экономического университета

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО АУТСОРСИНГА

Резюме

Определены проблемные вопросы осуществления бухгалтерского аутсорсинга в Украине, которые обусловлены, в первую очередь, отсутствием четкого регулирования на законодательном уровне. Установлена необходимость нормативного закрепления требований к внешним субъектам ведения бухгалтерского учета (касательно образования, опыта работы, отсутствие неснятой или непогашенной судимости за преступления в сфере экономики) и правового регулирования договора бухгалтерского аутсорсинга. На основе исследования действующей практики и научных работ проанализировано требования к структуре договора бухгалтерского аутсорсинга, что позволило определить перечень раскрывающихся в нем вопросов.

Ключевые слова: аутсорсинг, аутсорсинговая компания, договор аутсорсинга, организация учета, бухгалтерский учет в условиях аутсорсинга.

Liakhovych H. I.

Ivano-Frankivsk Institute of Management,
Ternopil National Economic University

CONTEMPORARY ISSUES OF ACCOUNTING OUTSOURCING ORGANIZATION

Summary

In the articles certain problem questions of accounting outsourcing realization in Ukraine are determined, which are conditioned, first of all, by absence of the clear regulation at the legislative level. Stated the necessity of the normative fixing of requirements to the external subjects of accounting (concerning education, experience, absence of the unexpunged or outstanding conviction for crimes in the sphere of economy) and legal adjusting of agreement of book-keeping outsourcing. On the basis of research of operational practice and advanced studies requirements to the structure of accounting outsourcing agreement are analyzed, which allowed to define the list of questions that must be opened.

Keywords: outsourcing, outsourcing company, outsourcing contract, accounting organization, accounting under outsourcing.

УДК 339.9

Моїсеєнко Ю. М.

Науково-дослідний центр індустріального розвитку
Національної академії наук України

МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ДОХІДНОСТІ ПРОЕКТІВ У СФЕРІ НАНОТЕХНОЛОГІЙ

Наведено характеристику методів оцінювання дохідності інвестиційних нанотехнологічних проектів у сфері машинобудування, визначено їх переваги та недоліки. Розглянуто основні методи щодо визначення дохідності нанотехнологічних проектів у сфері машинобудування, наведено їх детальну характеристику, проаналізовано переваги та недоліки їх застосування у сфері нанотехнологій. Виявлено ключові проблеми щодо оцінювання дохідності проектів у сфері нанотехнологій, зокрема, проблеми під час розрахунку внутрішньої норми доходності (IRR) та прибутковості інвестиційних проектів.

Ключові слова: нанотехнології, дохідність, прибутковість, інвестиційний проект, машинобудування.

Постановка проблеми. У сучасних умовах успішність діяльності підприємств значною мірою залежить від впровадження нанотехнологій у своїй діяльності. Успішність результату передбачити дуже складно, треба враховувати низку ризиків, які супроводжують розробку фінансових, економічних, екологічних тощо. І не менш складним є вибір методики оцінювання прибутковості такого проекту, враховуючи можливі ризики та окремі проблеми в методиках оцінювання доходності таких проектів, що визначається потребою вибору для інвестування об'єктів з більш високою дохідністю, з більш привабливим співвідношенням між вартістю придбання та віддачею від подальшої реалізації чи експлуатації цього об'єкта.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання застосування сучасних показників оці-

нення дохідності інвестиційних проектів ґрунтовно розкриті в закордонній літературі, зокрема, цими проблемами займалися такі науковці, як Г. Бірман, І. Бланк, В. Бочаров, П. Віленський, Л. Гітман, А. Гойка, В. Гриньова, М. Джонк, І. Мейо, А. Мертенс, В. Пономаренко, К. Рейлі, Р. Холт, У. Шарп, Є. Шилов, С. Шміт та ін. Проблемами аналізу та оцінювання інвестиційних ризиків інвестиційних проектів займалася велика кількість закордонних та вітчизняних вчених, зокрема: В. Вітлінський, Г. Великоіваненко, І. Гранатуров, О. Кур'їна, О. Логвінова, О. Медведєв, В. Савчук, І. Сорокіна, Г. Староверова, Г. Прибиткова та ін. [1]. Щодо вітчизняної та російської літератури із цієї тематики, то варто відзначити праці І. Бланка, А. Пересади, Т. Майорової, І. Ліпсіца, В. Коссова, І. Зіміна, Д. Старика та ін. Зокрема, Д. Старик роз-

Ляхович Г. И.

Ивано-Франковский учебно-научный институт менеджмента
Тернопольского национального экономического университета

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО АУТСОРСИНГА

Резюме

Определены проблемные вопросы осуществления бухгалтерского аутсорсинга в Украине, которые обусловлены, в первую очередь, отсутствием четкого регулирования на законодательном уровне. Установлена необходимость нормативного закрепления требований к внешним субъектам ведения бухгалтерского учета (касательно образования, опыта работы, отсутствие неснятой или непогашенной судимости за преступления в сфере экономики) и правового регулирования договора бухгалтерского аутсорсинга. На основе исследования действующей практики и научных работ проанализировано требования к структуре договора бухгалтерского аутсорсинга, что позволило определить перечень раскрывающихся в нем вопросов.

Ключевые слова: аутсорсинг, аутсорсинговая компания, договор аутсорсинга, организация учета, бухгалтерский учет в условиях аутсорсинга.

Liakhovych H. I.

Ivano-Frankivsk Institute of Management,
Ternopil National Economic University

CONTEMPORARY ISSUES OF ACCOUNTING OUTSOURCING ORGANIZATION

Summary

In the articles certain problem questions of accounting outsourcing realization in Ukraine are determined, which are conditioned, first of all, by absence of the clear regulation at the legislative level. Stated the necessity of the normative fixing of requirements to the external subjects of accounting (concerning education, experience, absence of the unexpunged or outstanding conviction for crimes in the sphere of economy) and legal adjusting of agreement of book-keeping outsourcing. On the basis of research of operational practice and advanced studies requirements to the structure of accounting outsourcing agreement are analyzed, which allowed to define the list of questions that must be opened.

Keywords: outsourcing, outsourcing company, outsourcing contract, accounting organization, accounting under outsourcing.

УДК 339.9

Моїсеєнко Ю. М.

Науково-дослідний центр індустріального розвитку
Національної академії наук України

МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ДОХІДНОСТІ ПРОЕКТІВ У СФЕРІ НАНОТЕХНОЛОГІЙ

Наведено характеристику методів оцінювання дохідності інвестиційних нанотехнологічних проектів у сфері машинобудування, визначено їх переваги та недоліки. Розглянуто основні методи щодо визначення дохідності нанотехнологічних проектів у сфері машинобудування, наведено їх детальну характеристику, проаналізовано переваги та недоліки їх застосування у сфері нанотехнологій. Виявлено ключові проблеми щодо оцінювання дохідності проектів у сфері нанотехнологій, зокрема, проблеми під час розрахунку внутрішньої норми доходності (IRR) та прибутковості інвестиційних проектів.

Ключові слова: нанотехнології, дохідність, прибутковість, інвестиційний проект, машинобудування.

Постановка проблеми. У сучасних умовах успішність діяльності підприємств значною мірою залежить від впровадження нанотехнологій у своїй діяльності. Успішність результату передбачити дуже складно, треба враховувати низку ризиків, які супроводжують розробку фінансових, економічних, екологічних тощо. І не менш складним є вибір методики оцінювання прибутковості такого проекту, враховуючи можливі ризики та окремі проблеми в методиках оцінювання доходності таких проектів, що визначається потребою вибору для інвестування об'єктів з більш високою дохідністю, з більш привабливим співвідношенням між вартістю придбання та віддачею від подальшої реалізації чи експлуатації цього об'єкта.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання застосування сучасних показників оці-

нення дохідності інвестиційних проектів ґрунтовно розкриті в закордонній літературі, зокрема, цими проблемами займалися такі науковці, як Г. Бірман, І. Бланк, В. Бочаров, П. Віленський, Л. Гітман, А. Гойка, В. Гриньова, М. Джонк, І. Мейо, А. Мертенс, В. Пономаренко, К. Рейлі, Р. Холт, У. Шарп, Є. Шилов, С. Шміт та ін. Проблемами аналізу та оцінювання інвестиційних ризиків інвестиційних проектів займалася велика кількість закордонних та вітчизняних вчених, зокрема: В. Вітлінський, Г. Великоіваненко, І. Гранатуров, О. Кур'їна, О. Логвінова, О. Медведєв, В. Савчук, І. Сорокіна, Г. Староверова, Г. Прибиткова та ін. [1]. Щодо вітчизняної та російської літератури із цієї тематики, то варто відзначити праці І. Бланка, А. Пересади, Т. Майорової, І. Ліпсіца, В. Коссова, І. Зіміна, Д. Старика та ін. Зокрема, Д. Старик роз-

глядає статистичні й динамічні методи оцінювання інвестиційних проектів, подає аналіз проектів, за якими неможливо або недоцільно здійснювати вартісну оцінку результатів, і проектів, які включають вартісну оцінку [2]. Питаннями впровадження та оцінення доходності проектів нанотехнологій у сфері машинобудування присвячені роботи М. Тейлора, А. Русанова, А. Пуля, Б. Мовчана, П. Горбика В. Чехуна та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасні підходи авторів до аналізу показників ефективності інвестицій, наводили лише динамічну і статистичну класифікацію постановок завдань з оцінення комерційної ефективності інвестицій, проте в галузі нанотехнологій так і не було обрано найбільш оптимальної методики оцінювання ефективності проектів.

Метою статті є визначення переваг та недоліків методів оцінювання доходності інвестиційних проектів у сфері енергетики та вибір оптимальної (комплексної) методики оцінювання доходності інвестиційних нанопроєктів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання оцінення доходності інвестиційних проектів і досі залишається не до кінця вивченим і мають велику значущість для розвитку сфери нанотехнологій. Сфера нанотехнологій є головним джерелом забезпечення конкурентоспроможності, оскільки процеси глобалізації світової економіки ведуть до втягування конкуренції у сферу нанотехнологій. Країнам необхідно необхідний розвиток високотехнологічних підприємств для забезпечення технологічного лідерства.

Нанотехнології – це найбільше досягнення сучасної науки, з ними пов'язують науково-технічну революцію III тисячоліття. З появою нанотехнологій виникають нові галузі – нанонаука, наноінженерія, наноелектроніка, нанохімія. Практичні розробки вже застосовано в досить широкій сфері: електроніці, інформаційних технологіях, медицині, фармакології, фармацевтиці, сільському господарстві, авіації, космонавтиці, військовій справі, медичних технологіях, молекулярній біології, екологічному моніторингу тощо [3, с. 300]. З нанотехнологіями пов'язане поняття кластер, який являє собою модель конкурентоздатної та інвестиційно привабливої економіки, що забезпечує високий рівень та якість життя населення [4, с. 199].

Впровадження нанотехнологій веде за собою появу інновацій – нової техніки, технології, що

є результатом досягнень науково-технічного прогресу [5, с. 120].

Вибору методики оцінювання доходності інвестиційного проекту передують етапи визначення майбутньої прибутковості проекту (див. рис. 1).

Нормативний метод оцінювання дає змогу визначити рівень ризику з максимальною точністю: порівняння з нормативом відбувається за шкалою «низький ризик», «нормальний ризик», «високий ризик». Отже, цей метод не дає можливості врахувати всі нюанси конкретної ситуації [11, с. 88].

На врахування індивідуальності конкретної ситуації, де вибір рішення пов'язаний із ризиком, більше спрямований рейтинговий метод оцінювання. Головна його перевага – можливість добору коефіцієнтів, зважаючи на конкретну мету аналізу.

Отже, система рейтингової оцінки складається з таких елементів:

- системи оцінювальних коефіцієнтів шкали ваги цих коефіцієнтів (у разі потреби);
- шкали оцінення значень одержаних показників;
- формули розрахунку остаточного рейтингу [2, с. 88].

Динамічні ж методи, навпаки, враховують зміну вартості грошей в часі і передбачають приведення вартостей усіх грошових потоків до одного й того самого періоду шляхом їх дисконтування чи компаундингу (нарощення). Саме динамічні методи набули широкого застосування в більшості країн світу. Вони виявились найбільш концептуально правильними та загальнопридатними для застосування в ринкових умовах [7, с. 17]. До динамічних методів оцінювання ефективності інвестиційних проектів необхідно віднести такі основні методи [7, с. 17]:

- чиста теперішня вартість грошових потоків (ЧТВ);
- внутрішня ставка доходності (ВСД);
- період окупності інвестицій (ПО);
- індекс прибутковості проекту (ІП).

Методи оцінювання інвестиційних проектів диференціюються також за кількістю критеріїв, які використовуються під час оцінювання. З цієї позиції моделі оцінювання ділять на нормативні й багатокритеріальні, а в методах виділяють одно- і багатокритеріальні [6, с. 88].

У багатокритеріальній методиці оцінювання критеріями оптимальності, крім прибутковості проекту, є такі показники: стабільність зростання капіталу, безпека, ризик, термін окупності, соціальна та екологічна ефективність. Оскільки в нормативних моделях оцінку здійснюють лише на основі фінансово-економічних показників, при багатокритеріальному методі необхідно застосовувати багатокритеріальне моделювання [6, с. 88].

Під час аналізу інвестиційних нанотехнологічних проектів у сфері машинобудування потрібно виявити всі фактори, які можуть привести до певних відхилень щодо його доходності. Такі дії дають змогу скоротити можливі ризики й уникнути втрат у процесі реалізації інвестиційного проекту.



Рис. 1. Алгоритм визначення доходу від інвестиційного проекту

Джерело: власна розробка автора

Методи, які використовуються під час аналізу інвестиційної діяльності підприємств, можна поділити на дві групи залежно від того, враховується чи не враховується параметр часу:

- а) засновані на дисконтованих оцінках;
- б) засновані на облікових оцінках;
- в) інші методи оцінювання доходності інвестиційних проектів [1, с. 30].

Переваги та недоліки найбільш часто застосовуваних методів оцінювання доходності інвестиційних проектів у сфері нанотехнологій наведено в табл. 1.

Методи, що основані на дисконтованих оцінках, – це насамперед методи розрахунку чистої теперішньої вартості, розрахунку рентабельності інвестицій та внутрішньої ставки доходності.

Метод розрахунку чистої теперішньої вартості. В основу цього методу покладено завдання основної цільової установки, яка визначається власниками компанії, – підвищення цінності фірми, кількісною оцінкою якої є її ринкова вартість. Метод базується на зіставленні величини інвестиції (IC) із загальною сумою дисконтованих чистих грошових надходжень, які генеруються протягом планового терміна. Розрахунок здійснюється за формулою [8, с. 15]:

$$NPV = \sum_{t=0}^N \frac{CF_t}{(1+i)^t} = IC + \sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+i)^t}, \quad (1)$$

де NPV – чиста теперішня вартість;
 CF_t – грошовий потік у році t ;
 IC – початкові інвестиції;
 CF_t – грошовий потік у році t ;
 t – норма дисконтування [8, с. 15].

Якщо $NPV > 0$, то проект можна прийняти; якщо $NPV < 0$, то проект потрібно відхилити; якщо $NPV = 0$, то проект не прибутковий і не збитковий.

Метод розрахунку коефіцієнту рентабельності інвестиції (Profitability Index – PI). Коефіцієнт рентабельності (PI) розраховується за формулою:

$$PI = \sum_{t=1}^N \frac{NCF_t}{IC} = \frac{1}{IC} \sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+i)^t}, \quad (2)$$

де PI – індекс прибутковості;
 CF_t – грошовий потік у році t ;
 C – початкові інвестиції;
 T – економічний строк життя інвестицій;
 t – порядковий номер року від початку реалізації проекту, ставка дисконтування [8, с. 15].

Якщо $PI > 1$, то проект потрібно прийняти; якщо $PI < 1$, то проект потрібно відхилити; якщо $PI = 1$, то проект не прибутковий і не збитковий.

Метод розрахунку внутрішньої ставки доходу (Internal Rate of IRR). Під внутрішньою ставкою доходу інвестиції (синоніми: внутрішня норма прибутку, внутрішня окупність) розуміють значення коефіцієнту дисконтування r , якщо чиста теперішня вартість (NPV) проекту дорівнює нулю: $IRR = r$, якщо $NPV = f(r) = 0$. Іншими словами, якщо позначити $IC = P_0$, то IRR знаходять з рівняння (3), (4):

$$\sum P_k / (1 + IRR)^k = 0, \quad (3)$$

$$IRR = \sum_m (P_m - O_m) \frac{1}{(1 + E)^{m-t_0}} = 0, \quad (4)$$

де IRR – внутрішня ставка доходності;
 P_m – приплив коштів в m кроці;
 O_m – відтік грошових коштів на m кроці;
 E – норма дисконта [8, с. 16].

IRR показує очікувану доходність проекту і відповідний, максимально допустимий, відносний рівень витрат, які можуть бути пов'язані з даним проектом.

Методи, основані на облікових оцінках. До цієї групи методів належать: термін окупності капіталу, норма прибутку, середня фондовіддача тощо [5, с. 318].

Інші методи оцінювання доходності інвестиційних проектів, до яких відносимо методи Capital Asset Pricing Model (CAPM), Монте-Карло, переліку критеріїв тощо.

Метод CAPM (Capital Asset Pricing Model) базується на моделі оцінювання доходності фінансових активів і служить теоретичною основою для низки різних фінансових технологій з управління прибутковістю і ризиком, що застосовуються у разі довгострокового та середньострокового інвестування [9].

Таблиця 1

Основні переваги та недоліки окремих методів оцінювання доходності інвестиційних нанотехнологічних проектів у машинобудуванні

Назва методу	Переваги методу	Недоліки методу	Сфера, де застосовується метод
Дисконтний метод окупності проекту	Використовується концепція грошових потоків. Враховується можливість інвестування доходів і тимчасова вартість грошей	Метод ігнорує грошові надходження після закінчення терміна окупності проекту. А також ігнорує можливість інвестування доходів і тимчасову вартість грошей. Тому проекти з рівними термінами окупності, але різної тимчасової структурою доходів визнаються рівноцінними	Метод застосовується для швидкого відбраковування проектів, а також в умовах сильної інфляції політичної нестабільності або у разі дефіциту ліквідних коштів: ці обставини спрямовують підприємство на отримання максимальних доходів у найкоротші терміни
Метод чистої поточної вартості	Метод спрямований на досягнення головної мети фінансового менеджменту – збільшення надбання акціонерів	Величина чистої поточної вартості не є вірним критерієм у разі: а) вибору між проектом з великими початковими витратами й проектом з меншими первісними витратами; б) вибору між проектом з більшою поточною вартістю і тривалим періодом окупності й проектом з меншою поточною вартістю та коротким періодом окупності	У разі схвалення або відмови від одного проекту, а також під час вибору між декількома проектами застосовується метод, рівноцінний методу внутрішньої ставки рентабельності. Крім того, цей метод застосовується у процесі аналізу проектів з нерівномірними грошовими потоками
Метод внутрішньої ставки рентабельності	Метод у цілому не дуже складний для розуміння і добре узгоджується з примноженням надбання акціонерів	Метод передбачає складні обчислення. Не завжди виділяється найприбутковіший проект. Метод не вирішує проблему множинності внутрішньої ставки рентабельності	Сфери застосування аналогічні попереднім методам

Джерело: власна розробка автора

За допомогою методу CAPM дохідність оцінюється залежно від поведінки на ринку в цілому. Оцінювання доходності за методом CAPM полягає в аналізі таких ключових факторів очікуваної прибутковості й ризику.

Систематичний ризик зменшити не можна, але вплив ринку на прибутковість фінансових активів можна виміряти. У якості запобіжного систематичного ризику в CAPM використовується показник β (бета), що характеризує вразливість фінансового активу до змін ринкової прибутковості. Знаючи показник β активу, можна кількісно оцінити величину ризику, пов'язаного з цінними змінами всього ринку в цілому. Чим більше значення β акції, тим сильніше зростає її ціна в загальному зростанні ринку, і навпаки, акції компанії з великими позитивними β сильніше падають у разі падіння ринку в цілому [10].

Несистематичний ризик може бути зменшений за допомогою складання диверсифікованого портфеля з досить великої кількості активів. Враховуючи теоретичні основи Марковіца, всі розрахунки за CAPM проводяться за такою формулою (5):

$$R = R_f + \beta(R_m - R_f), \quad (5)$$

де R – коефіцієнт дисконтування (очікувана ставка доходу на власний капітал);

R_f – безризикова ставка доходу, в якості якої прийнято використовувати прибутковість за довгостроковими державними облігаціями; якщо оцінюється чистий прибуток або грошовий потік, очищений від інфляції, то у разі її застосування інфляція також не враховується;

R_m – середньоринкова ставка доходу, що визначається, виходячи з прибутковості за досить тривалий період часу;

$(R_m - R_f)$ – премія за ринковий ризик [9].

Оскільки спостереження протягом досить тривалого часу показують, що середня прибутковість ринку вище ніж середня безризикова ставка відсотка, то різниця m є позитивною. Таким чином, згідно із формулою, очікувана прибутковість цінного паперу позитивно пов'язана з коефіцієнтом бета [10].

Метод оцінювання дохідності Монте-Карло дає можливість визначити рівень впливу випадкових факторів на показники ефективності нанопроєкту.

Аналіз проводиться так. Для кількісної оцінки результатів можуть бути використані два критерії: середнє значення та невизначеність. Припустимо, ми виконали N дослідів й отримали набір значень показника f ($n = 1, N$). Тоді середнє значення M визначається за формулою (6) [4, с. 199]:

$$M = \frac{1}{N} \sum f_n, \quad (6)$$

де M – очікуване значення величини f_n ;

f – досліджуваній показник;

N – кількість проведених дослідів.

До інших методів належить метод переліку критеріїв, сутність якого полягає в розробці певних критеріїв та подальшої експертної оцінки поданих на розгляд проєктів. У процесі складання переліку критеріїв використовують стратегічні цілі підприємства. У якості основних критеріїв пропонуються цілі підприємства, стратегія, політика та цінності, фінансові критерії, науково-технічні критерії, наявність науково-технічного потенціалу для вирішення проєкту, виробничі критерії [11, с. 181].

Для оцінення дохідності інвестиційних проєктів на ринку нанотехнологій необхідно враховувати

аналогічні ринкові показники країн-лідерів у цій сфері, а саме: США, Японії та ЄС (Німеччини), де подібні нанопроєкти активно розвиваються, а отже, інвестиційна привабливість є одним із головних показників високої прибутковості цих проєктів.

Сьогодні, найбільш розповсюдженими методами оцінювання капітальних вкладень у світі, зокрема, у сфері впровадження нанотехнологій у машинобудування є [11, с. 181]:

1. Метод окупності (Дисконтний метод окупності проєкту) – один із методів оцінювання ефективності інвестиційних проєктів, заснований на використанні як критерій періоду часу (кількість років), необхідного для повернення інвестицій, вкладених у проєкт.

2. Метод простої норми прибутку – один із методів оцінювання ефективності інвестиційних проєктів, заснований на критерії, зумовленому відношенням прибутку за звичайний повний рік їх (проєктів) експлуатації до вихідних інвестиційних витрат.

3. Метод дисконтування коштів – один із методів оцінювання ефективності інвестиційних проєктів, що базується на допущенні, що кошти, одержувані (що витрачаються) в майбутньому, будуть мати меншу (більшу) вартість, чим у цей момент.

4. Метод середнього рівня віддачі (метод внутрішньої рентабельності) – один із методів оцінювання ефективності інвестиційних проєктів з визначенням їх прибутковості та середньої величини віддачі від вкладеного капіталу в очікуваному життєвому циклі продукції.

Якщо аналізувати загальну дохідність нанопроєктів, відповідно до світового досвіду дохідність (прибутковість) інвестиційних проєктів у сфері нанотехнологій становить для США, Японії та Німеччини: в медицині та біотехнологіях у США – 8,83% (8,37–9,30), в Японії – 6,02% (5,61–6,43), у Німеччині – 8,48% (8,15–8,81); в машинобудуванні та металообробці в США – 9,61% (9,12–10,11), в Японії – 8,46% (7,58–9,34), у Німеччині – 8,54% (8,03–9,06); в опто-і наноелектроніки в США – 10,41% (10,11–10,72), в Японії – 7,69% (6,97–8,41), у Німеччині – 8,73% (8,42–9,04), так і для Росії, але з використанням варіанту CAPM, розробленого компанією Goldman Sachs для ринків, що розвиваються (Латинської Америки, Азії та країн Східної Європи) [12].

У сфері охорони здоров'я (медицині та біотехнологіях) дохідність становить близько 6–14%, зокрема, за проєктом «Створення GMP виробництва нановакцини і наноліків» досягнутої річної прибутковості на рівні 13,79%, для проєктів у галузі машинобудування та металообробці середня дохідність становить 19–16%, зокрема, реалізація проєкта «Металоріжучого інструменту з наноструктурованим покриттям» досягла дохідності 15,28% на рік [12].

Сьогодні необхідною умовою підвищення прибутковості інвестиційних нанотехнологічних проєктів у сфері машинобудування є нівелювання ризиків коштів інвесторів в умовах капіталовкладень у такі проєкти. Відповідно для оцінення дохідності інвестиційних проєктів у галузі нанотехнологій необхідним є вибір нового, комплексного методу, оскільки необхідно врахувати часовий фактор і ринкові ризики. Наявні та популярні методи оцінювання мають право на існування, але для запровадження великомасштабної технології, яка пов'язана з великими ризиками цього недостатньо. Тому рішенням слугує застосування

ймовірного підходу до оцінення, аналізу та моделювання інноваційних процесів в економіці з використанням методу Монте-Карло.

Комплексний метод розрахунку дохідності інвестиційних нанопроєктів може бути сформований на основі вбудовання компонентів САРМ в метод оцінювання дохідності Монте-Карло. Такий комплексний метод оцінювання дасть змогу отримати для параметрів САРМ залежно від впливу стохастичних ринкових факторів підбір типу розподілу ймовірності для серії множинних цих реалізацій нанопроєктів: премія інвестора за ризик, безризикова ставка прибутковості, міра ризикового ризику, прибутковість діяльності інвестора (R_m , R_f , V_{im} , E). Зокрема, для оцінення дохідності інвестиційних нанопроєктів на внутрішньому ринку країни може бути застосований метод САРМ-Монте-Карло, з використанням варіанту САРМ розробленого компанією Goldman Sachs, що є ефективним для використання в портфельному інвестуванні на ринках, що розвиваються Латинської Америки, Азії та країн Східної Європи [12, с. 71]. До поєднання цих методів можна буде оцінити ймовірність отримання певного (очікуваного) рівня дохідності від інвестицій та відповідного очікуваного рівня ризику від реалізації таких капіталовкладень.

Основним результатом поєднання методів САРМ та Монте-Карло є встановлення співвідношення між прибутковістю і ризиком активу для рівноважного ринку. Ця частина ризику активу пов'язана з ринком в цілому та кількісно представлена бета-коефіцієнтом [10].

Відповідно до моделі САРМ та Монте-Карло, ризик, пов'язаний з інвестиціями в будь-який ризиковий фінансовий інструмент, може бути розділений на два види – систематичний і несистематичний. Систематичний ризик зумовлений загальними ринковими й економічними змінами, які впливають на всі інвестиційні інструменти та не є унікальними для конкретного активу. Несистематичний ризик пов'язаний з конкретною компанією-емітентом. У результаті моделювання впливає те, що ймовірнісні оцінки розрахунку дохідності від інвестицій в нанотехнологічні компанії, на яку розраховує інвестор має велике зна-

чення. Враховуючи довірчий інтервал, у межах якого значення прибутковості коливається, але нижче якої інвестор не буде вкладати кошти [9].

Розробка та впровадження нанотехнологій в галузі машинобудування дадуть змогу досягти таких основних цілей:

1. Зміна структури валового внутрішнього продукту в напрямі збільшення частки наукомісткої продукції.

2. Підвищення ефективності виробництва.

3. Переорієнтація експорту з переважно сировинних ресурсів на кінцеву високотехнологічну продукцію та послуги.

4. Створення нових робочих місць для висококваліфікованого персоналу.

5. Розвиток фундаментальних уявлень про нові явища, структуру та властивості наноматеріалів.

6. Формування наукового співтовариства, підготовка та перепідготовка кадрів, спрямованих на вирішення наукових, технологічних і виробничих проблем нанотехнологій, створення наноматеріалів та наносистемної техніки, досягнення на цій основі світового рівня у фундаментальній і прикладній науках [6, с. 91].

Нанотехнології обіцяють низку переваг від широкомасштабного впровадження в масове виробництво автомобілів. Так, майже кожен вузол або компонент в конструкції автомобіля може бути значною мірою вдосконалений за допомогою нанотехнологій. Одним із найбільш перспективних напрямів впровадження досягнень сучасної нанотехнології є ділянка наноматеріалів та електронних пристроїв.

Висновки. Таким чином, правильний вибір методу оцінювання дохідності інвестиційного проєкту дасть змогу найбільш точно оцінити фінансові результати проєкту, що дасть підприємству та потенційним інвесторам можливість визначити можливу прибутковість й успішність реалізації інвестиційного нанотехнологічного проєкту у сфері машинобудування. Для сфери нанотехнологій найбільш точно можна передбачити можливий дохід інвестора завдяки комплексній оцінці – використання методу Capital Asset Pricing Model – Монте-Карло, яка враховує мінливість ринку нанотехнологій і безперервність ризиків.

Список використаних джерел:

1. Кошулько О. Ефективність інвестицій у людський капітал на вітчизняних підприємствах / О. Кошулько, І. Гуриченко // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 5. – С. 30–33.
2. Старик Д. Розрахунки ефективності інвестиційних проєктів : навчальний посібник / Д. Старик. – М. : Фінстатінформ, 2001. – 131 с.
3. Білоцерківець В. Міжнародна економіка : [навч. посібник] / В. Білоцерківець, О. Завгородня, В. Лебедева / за ред. А. Задой, В. Тарасевича. – Д. : Вид-во ДУЕП, 2010. – 340 с.
4. Семенова Н. Методи оцінки ефективності прямого іноземного інвестування / Н. Семенова // Європейські перспективи. – 2013. – № 5. – С. 198–201.
5. Печатнова А. Методи оцінки інвестиційних проєктів / А. Печатнова // Молодий вчений. – 2014. – № 17. – С. 316–318.
6. Іщенко М. Методичні підходи до оцінки ефективності інвестицій на основі економічної доданої вартості / М. Іщенко // Академічний огляд. – 2013. – № 2. – С. 88–94.
7. Транченко Л. Рівень та економічна ефективність інвестування підприємств аграрної сфери / Л. Транченко // Економічний форум. – 2013. – № 4. – С. 16–25.
8. Попкова К. Управління валютними ризиками міжнародної інвестиційної діяльності / К. Попкова // Бізнес-Інформ. – 2013. – № 10. – С. 13–17.
9. Моделі САРМ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cinref.ru/razdel/01300finans/14/245489.html>.
10. Дзебих І. Оцінка інвестиційних проєктів / І. Дзебих [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.xlibx.com/4ekonomika/84193-5-anotaciya-ciy-statti-rozglyada-tsy-a-ocinka-investiciynih-proektiv-vikoristannyam-harakternih-prikladiv-uzyatih-ga.php/>
11. Саченко О. Метод оцінки ефективності інвестицій інноваційного проєкту модернізації обладнання / О. Саченко // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія «Стратегічне управління, управління портфелями, програмами та проєктами». – 2015. – № 1. – С. 179–182.
12. Фисенко Ю. Развитие методов оценки доходности инвестиционных проектов в сфере нанотехнологий : дис.... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / Ю. Фисенко. – М., 2011. – 174 с.

Моисеенко Ю. Н.

Научно-исследовательский центр индустриального развития
Национальной академии наук Украины

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ДОХОДНОСТИ ПРОЕКТОВ В СФЕРЕ НАНОТЕХНОЛОГИЙ

Резюме

Приведена характеристика методов оценки доходности инвестиционных нанотехнологических проектов в сфере машиностроения, определены их преимущества и недостатки. Рассмотрены основные методы определения доходности нанотехнологических проектов в сфере машиностроения, приведена их подробная характеристика, проанализированы преимущества и недостатки их применения в сфере нанотехнологий. Выделены ключевые проблемы оценки доходности проектов в сфере нанотехнологий, в частности, проблемы в расчете внутренней нормы доходности (IRR) и доходности инвестиционных проектов.

Ключевые слова: нанотехнологии, доходность, доходность, инвестиционный проект, машиностроение.

Moiseienko Y. M.

Research Centre for Industrial Development Problems
National Academy of Sciences of Ukraine

METHODS OF PROJECTS PROFITABILITY ESTIMATION IN THE FIELD OF NANOTECHNOLOGY

Summary

The characteristic of methods of nanotechnology investment projects estimation in the field of mechanical engineering is given and their advantages and disadvantages are determined. Discussed the basic methods of determining the yield of nanotechnology projects in the field of mechanical engineering, given their detailed description; advantages and disadvantages of their application in the field of nanotechnology are analyzed. Highlighted key issues of the assessment of projects profitability in the field of nanotechnology, in particular problems in the calculation of the internal rate of return (IRR) and the profitability of investment projects.

Keywords: nanotechnology, profitability, profitability, investment project, engineering.

УДК 657.372.3

Трачева Д. М.

Таврійський державний агротехнологічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті проаналізовано методичні та організаційні проблеми наявної амортизаційної політики підприємств. Досліджено основні тенденції формування амортизаційного фонду підприємств півдня України. Визначено шляхи удосконалення методики нарахування амортизації з урахуванням інфляційних процесів в країні.

Ключові слова: амортизація, амортизаційна політика, методологія обліку, прискорені методи нарахування амортизації, державний контроль.

Постановка проблеми. Амортизаційна політика є складовою частиною загальної науково-технічної політики держави. Вона виступає в якості найважливішого важеля впливу держави на економічні процеси в країні. У першу чергу, амортизаційна політика впливає на процес оновлення основних виробничих фондів, прискорення темпів науково-технічного прогресу, інвестиційної діяльності, а через них і на ефективність суспільного виробництва.

На основі амортизаційної політики держави кожне підприємство розробляє і реалізує власну амортизаційну політику. Вона базується на встановлених державою принципах, методах і нормах амортизаційних відрахувань.

В Україні, на етапі переходу до ринкових відносин, амортизація стала не стільки джерелом фінансування технічного розвитку, скільки засобом регулювання податкового тиску, і це засіб використовується як державою, так і підприємствами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. При дослідженні проблем ефективності формування

амортизаційної політики підприємств і держави визначено, що одну з ключових ролей в ній відіграють теоретичні і методичні підходи до бухгалтерського обліку в цілому, що впливає на економічне трактування терміну «амортизація». При дослідженні еволюції трактування цього терміну Є. Жердев виокремлює «дві альтернативні наукові концепції щодо сутності амортизаційної політики. Перша з них базується на класичній схемі використання амортизаційних відрахувань, а друга – на компенсаційній (ліберальній) схемі, коли амортизаційні відрахування трактуються як витрати» [1].

Таким чином, під час визначення напрямів перетворення процесу формування амортизаційної політики підприємства необхідно розглядати економічну категорію амортизації через призму існуючих концепцій обліку.

На сучасному етапі розвитку бухгалтерського обліку в умовах його гармонізації і стандартизації виникає зіткнення світоглядів теоретиків бухгалтерського обліку, які є представниками різних шкіл. У цей час склалася ситуація, коли в націо-

Моисеенко Ю. Н.

Научно-исследовательский центр индустриального развития
Национальной академии наук Украины

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ДОХОДНОСТИ ПРОЕКТОВ В СФЕРЕ НАНОТЕХНОЛОГИЙ

Резюме

Приведена характеристика методов оценки доходности инвестиционных нанотехнологических проектов в сфере машиностроения, определены их преимущества и недостатки. Рассмотрены основные методы определения доходности нанотехнологических проектов в сфере машиностроения, приведена их подробная характеристика, проанализированы преимущества и недостатки их применения в сфере нанотехнологий. Выделены ключевые проблемы оценки доходности проектов в сфере нанотехнологий, в частности, проблемы в расчете внутренней нормы доходности (IRR) и доходности инвестиционных проектов.

Ключевые слова: нанотехнологии, доходность, доходность, инвестиционный проект, машиностроение.

Moiseienko Y. M.

Research Centre for Industrial Development Problems
National Academy of Sciences of Ukraine

METHODS OF PROJECTS PROFITABILITY ESTIMATION IN THE FIELD OF NANOTECHNOLOGY

Summary

The characteristic of methods of nanotechnology investment projects estimation in the field of mechanical engineering is given and their advantages and disadvantages are determined. Discussed the basic methods of determining the yield of nanotechnology projects in the field of mechanical engineering, given their detailed description; advantages and disadvantages of their application in the field of nanotechnology are analyzed. Highlighted key issues of the assessment of projects profitability in the field of nanotechnology, in particular problems in the calculation of the internal rate of return (IRR) and the profitability of investment projects.

Keywords: nanotechnology, profitability, profitability, investment project, engineering.

УДК 657.372.3

Трачева Д. М.

Таврійський державний агротехнологічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті проаналізовано методичні та організаційні проблеми наявної амортизаційної політики підприємств. Досліджено основні тенденції формування амортизаційного фонду підприємств півдня України. Визначено шляхи удосконалення методики нарахування амортизації з урахуванням інфляційних процесів в країні.

Ключові слова: амортизація, амортизаційна політика, методологія обліку, прискорені методи нарахування амортизації, державний контроль.

Постановка проблеми. Амортизаційна політика є складовою частиною загальної науково-технічної політики держави. Вона виступає в якості найважливішого важеля впливу держави на економічні процеси в країні. У першу чергу, амортизаційна політика впливає на процес оновлення основних виробничих фондів, прискорення темпів науково-технічного прогресу, інвестиційної діяльності, а через них і на ефективність суспільного виробництва.

На основі амортизаційної політики держави кожне підприємство розробляє і реалізує власну амортизаційну політику. Вона базується на встановлених державою принципах, методах і нормах амортизаційних відрахувань.

В Україні, на етапі переходу до ринкових відносин, амортизація стала не стільки джерелом фінансування технічного розвитку, скільки засобом регулювання податкового тиску, і це засіб використовується як державою, так і підприємствами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. При дослідженні проблем ефективності формування

амортизаційної політики підприємств і держави визначено, що одну з ключових ролей в ній відіграють теоретичні і методичні підходи до бухгалтерського обліку в цілому, що впливає на економічне трактування терміну «амортизація». При дослідженні еволюції трактування цього терміну Є. Жердев виокремлює «дві альтернативні наукові концепції щодо сутності амортизаційної політики. Перша з них базується на класичній схемі використання амортизаційних відрахувань, а друга – на компенсаційній (ліберальній) схемі, коли амортизаційні відрахування трактуються як витрати» [1].

Таким чином, під час визначення напрямів перетворення процесу формування амортизаційної політики підприємства необхідно розглядати економічну категорію амортизації через призму існуючих концепцій обліку.

На сучасному етапі розвитку бухгалтерського обліку в умовах його гармонізації і стандартизації виникає зіткнення світоглядів теоретиків бухгалтерського обліку, які є представниками різних шкіл. У цей час склалася ситуація, коли в націо-

нальну систему обліку впроваджуються правила, принципи і стандарти, виведені на основі англо-американської моделі обліку, проте загальна теорія бухгалтерського обліку в більшості випадків залишається без змін і відповідає класичному підходу. У результаті цього виникає невідповідність теоретичних основ обліку з практикою його ведення на основі національних стандартів. Причина цієї проблеми криється в умовах і особливостях історичного формування теорії бухгалтерського обліку.

Бухгалтерський облік – це господарський процес у вигляді єдиного цілого, тобто це продукт свідомої цілеспрямованої роботи бухгалтера. І саме від його професійного судження залежить результат цієї роботи. При цьому облік і аналіз господарської діяльності підприємства тісно взаємопов'язані, оскільки інформація, яку отримує держава про економічний стан підприємств базується на даних обліку. При цьому порядок формування цих даних, визначення окремих категорій з позиції національних стандартів обліку має низку особливостей. Також різницю в показниках економічної ефективності господарюючих суб'єктів забезпечують різні форми обліку та різні підходи до систем оподаткування.

Однак, всупереч сформованій думці, аналіз привноситься в облік, а не органічно впливає з нього. Оскільки кожен користувач бачить в облікових даних те, що його насамперед цікавить, то одна й та сама облікова процедура може бути інтерпретована по-різному. Особливо це стосується питання формування амортизаційної політики, оскільки навіть у сучасних тлумаченнях підходу до неї вітчизняні науковці розглядають її через призму загальнодержавних економічних інтересів, з боку податкового регулювання та представляючи інтереси суб'єктів господарювання різних галузей.

Так, на думку О. Олійника, амортизаційна політика є фінансовим важелем впливу на процеси економічного розвитку [2]. Відсутність позитивної динаміки в стимулюванні розвитку сільськогосподарського виробництва в нашій країні зумовлена неузгодженістю фінансово-кредитних важелів стимулювання економіки. Так, позитивна функція запровадженого ФСП нівелюється високим відсотком ставок кредитування підприємств обіговими коштами.

При вивченні питання узгодженості податкової кредитної та амортизаційної політики підприємств О. Олійником в свою чергу приведений розрахунок науковців Інституту аграрної економіки щодо оновлення машино-тракторного парку на рівні технологічної потреби.

На підставі цих даних визначено, що 50% наявної потреби покривається за допомогою амортизаційних відрахувань і по 25% відповідно – за допомогою прибутку та інвестиційних коштів. «Але реально нарахована амортизація забезпечує відтворення основних засобів лише на 10%» [2].

З метою забезпечення простого відтворення запропоновано ввести зміни до амортизаційної політики підприємства в частині методики нарахування амортизації, а саме: «доцільно запровадити нормативний метод нарахування амортизації в розрахунок на 1 га посівної площі відповідної культури, аби повернути амортизації функцію джерела простого відтворення основних засобів. Такі нормативи амортизаційних відрахувань можуть бути визначені за технологічними картами, які відображають прогресивні технології

вирощування сільськогосподарських культур, повний набір техніки, необхідної для даної культури, її реальну ринкову вартість, прогресивні норми амортизації, нормативне навантаження сільськогосподарської техніки» [2].

Запровадження нормативної амортизації дозволило б, з одного боку, повернути амортизації функцію створення фінансових джерел для простого відтворення засобів праці, з іншого – поставило б сільськогосподарські підприємства у рівні умови з різною забезпеченістю технікою та основними засобами з різним їх зносом [3].

Питанням формування амортизаційної політики з боку зміни методології обліку займався І. Крапля, який під час дослідження питання застосування прискореної амортизації в країнах світу зазначає, що непряма амортизація – це «непряма пільга <...> що є методом непрямого державного стимулювання розширеного розвитку через створення умов для формування й накопичення на підприємствах фінансових джерел, що забезпечують їх інвестиційну діяльність» [4].

Під час дослідження досвіду інших країн визначено, що в останні роки набули поширення прискорені методи накопичення амортизаційних відрахувань. «Напрямом прискореної амортизації пройшли такі відомі країни як США і Німеччина. США були однією з перших індустріально розвинених країн, яка застосувала прискорену амортизацію ще в роки Другої світової війни. Політика прискореної амортизації отримала свій розвиток під час податкових реформ 80-х рр. і по теперішній час [5]. Ефективність будь-якого методу нарахування амортизації стрімко підвищується при застосуванні своєчасних та об'єктивних переоцінок необоротних активів. Однак науковці вважають, що прискорена амортизація призведе до викривлення реального фінансового результату а система переоцінки – до викривлення вартості чистих активів підприємства. Для усунення запропоновано скористатися досвідом Франції, «де передбачено створення резерву з прискореної амортизації. Передумовою й причиною створення в складі акціонерного капіталу резерву з прискореної амортизації є необхідність позбавлення впливу прискореної амортизації на величину чистих активів і залишкову вартість основних засобів акціонерного товариства» [5].

Питання амортизації торкається О. Гудзь під час розгляду джерел формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств. Він зазначає, що власні джерела фінансових ресурсів, до яких входить і амортизація, повинні покривати лише їх мінімальну необхідність, при цьому він відносить амортизаційну політику до зовнішніх чинників формування фінансових ресурсів, оскільки підприємство може формувати такі ресурси тільки за умов сприятливого зовнішнього середовища [6].

О. Правдюк зазначає, що амортизаційна політика є складовою частиною фінансової політики підприємства і держави та зазначає, що існуюча фінансова політика породжує «низку суперечностей між: інтересами суб'єктів аграрної сфери і фіскальними інтересами держави; ціною грошей і рентабельністю виробництва; рентабельністю власного виробництва і рентабельністю фінансових ринків; інтересами виробництва і фінансової служби» [7].

При цьому доцільно екстраполювати таку тенденцію і на амортизаційну політику, тобто напрямом її розвитку слід вважати пошук оптимального

співвідношення між фінансовим інтересом держави та суб'єктів господарювання.

Під час дослідження структури витрат підприємства М. Проданчук визначає вплив зовнішніх та внутрішніх чинників на склад та структуру витрат. При цьому він зазначає, що неможливо розглядати витрати окремо, без врахування концептуальної побудови «стратегічного управління витратами <...> яка передбачає використання парадигм глобального стратегічного менеджменту, бухгалтерського моделювання та сучасних інформаційних технологій» [8]. Саме система оптимізації амортизаційних відрахувань в системі витрат за допомогою ефективної системи бухгалтерського обліку і покликана забезпечити ефективність використання та своєчасне оновлення необоротних активів підприємства.

Під час визначення факторів, що формують витрати та які впливають на обсяг і динаміку витрат у процесі здійснення господарської діяльності підприємства, Г. Партин розглядає амортизаційну політику як складник групи фінансово-економічних факторів [9].

Визнає амортизаційну політику однієї із найсуттєвіших складових облікової політики підприємства і Т. Чорнявська, в яка зазначає, що амортизаційна політика є «одними з найсуттєвіших елементів облікової політики підприємства, які впливають на визначення фінансових результатів» [10]. О. Брошенко зазначає, що амортизаційна політика включає систему заходів з оптимізації формування витрат по використанню основних фондів шляхом вибору найкращого варіанту числення амортизації... та розглядає амортизаційну політику, як зовнішній чинник впливу держави на кінцевий результат діяльності аграрного підприємства [11].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В Україні існує трактування амортизації, як частини витрат підприємства, однак в технологічно розвинутих країнах амортизаційна політика є частиною політики інвестиційної. Така схема вітчизняної методики нарахування амортизації, як витратної складової без урахування інвестиційної компоненти не забезпечує своєчасне технологічне переозброєння підприємств внаслідок недосконалої методологічної складової частини та високого рівня інфляції.

Недосконалий механізм обліку амортизаційних відрахувань без використання активних рахунків для накопичення амортизації частіше створює віртуальний амортизаційний фонд, який не має реального підтвердження на рахунках підприємства. Відсутність контролю з боку держави за відповідним формуванням амортизаційного фонду і одночасна уразливість цієї статті витрат при формуванні собівартості продукції сприяє уповільненню процесу реального формування амортизаційного фонду підприємства. Водночас такий напрям підвищення економічної ефективності використання необоротних активів не повинен створювати додаткового фіскального або контролюючого тягаря, який би заважав економічній самостійності та маневреності підприємства.

Мета статті. При розробці напрямів реформування амортизаційної політики країни необхідно поєднувати закордонний досвід накопичення коштів на відтворення необігових активів з економічними особливостями функціонування підприємств в нашій країні. Необхідно розробити заходи, які враховують вплив на формування амортизаційного фонду інфляційних процесів в країні, з

одного боку, та формування реальної амортизаційної політики всередині кожного підприємства – з іншого.

Виклад основного матеріалу дослідження. У ході дослідження складу операційних витрат більшості підприємств визначено, що саме амортизаційні відрахування той частиною витрат, є найбільш вразливою при збитковій діяльності підприємства, адже дотримання термінів виплати і сум оплати праці з нарахуваннями, своєчасну оплату за матеріальні ресурси контролюються ззовні, а дотримання порядку формування амортизаційного фонду підприємства підлягає тільки внутрішнього контролю.

Правильна організація і побудова бухгалтерського обліку формування амортизаційного фонду має велике значення, так як забезпечує швидке відшкодування вартості основного засобу. Дослідження основних економічних показників ефективності функціонування підприємств Півдня України дає змогу стверджувати, що підприємства працюють стабільно, динаміка абсолютних показників позитивна, проте динаміка відносних показників в деяких випадках носить негативний характер за рахунок різних темпів зміни базових даних.

Дослідження організації обліку розрахунку амортизаційних відрахувань показало, що цей облік зазвичай веде бухгалтер, який згідно з посадовою інструкцією, відповідає за повний спектр питань бухгалтерського обліку. Облік ведеться у відповідності з нормативними вимогами, помилок при оформленні первинних документації та облікових реєстрів не виявлено.

Таким чином, у відсутності реального амортизаційного фонду підприємства в даний час необхідно звинувачувати існуючу методику нарахування амортизації, оскільки обстеження підприємств не виявило помилок в результатах розрахунків та бухгалтерській документації.

Зараз облік амортизації спрощений, і для її нарахування потрібно використовувати тільки одну проводку. Таким чином, питання використання необоротних активів і формування амортизаційного фонду, придатного для фінансування своєчасного оновлення виробничих потужностей підприємства, полягає не в чисто обліковій кореспонденції рахунків, а в питанні методології процесу нарахування амортизації, визначення необхідних сум, формування амортизаційної політики, як складової облікової політики підприємства.

У результаті дослідження документації підприємств півдня України виявлено, що для розрахунку амортизаційних відрахувань підприємства можуть самостійно вибирати метод нарахування амортизації. Доведено, що аграрні підприємства регіону дослідження зазвичай використовують виключно прямолінійний метод нарахування амортизації. Це пов'язано з відсутністю необхідності предметного розгляду амортизаційної політики для кожної групи необоротних активів у зв'язку з особливістю оподаткування аграріїв. Якщо підприємства, які знаходяться на загальній системі оподаткування, використовують цей елемент як важіль збільшення собівартості продукції і зменшення оподаткованого прибутку, то фактична собівартість продукції аграрних підприємств, по суті, є предметом управлінського обліку і не фігурує в основних фінансових звітах в зв'язку з прив'язкою оподаткування до нормативної оцінки землі, ціною реалізації продукції або оплати праці співробітників підприємства.

Згідно з Податковим кодексом України [12], для розрахунку амортизаційних відрахувань основних засобів підприємства самі вибирають метод нарахування амортизації, однак для певного переліку необоротних активів існують закріплені Кодексом рекомендовані методи нарахування амортизації та строки корисного використання.

Доведено, що під час визначення суми амортизації в процесі формування амортизаційного фонду підприємства результати не отримують необхідної кількості коштів для своєчасного оновлення основних засобів. На нашу думку, причиною цього є недосконалість методика розрахунку і високий рівень інфляції в країні.

З метою вдосконалення формування амортизаційного фонду підприємства пропонуємо поєднати ці два фактори в одній формулі вдосконаленого розрахунку амортизації. А саме запропоновано використовувати індекс інфляції при розрахунку амортизаційних відрахувань. Це допоможе підприємству сформувати адекватний ринковим вимогам амортизаційний фонд.

З цією метою запропоновано щомісячні амортизаційні відрахування множити на індекс споживчих цін і отриману суму списувати на собівартість продукції.

Іншим напрямом коригування амортизаційних відрахувань є індекс споживчих цін на основний вид продукції, що випускається підприємством. Однак цей показник важко використовувати для підприємств, які не є виробниками продукції, а займаються виключно торгівлею або наданням послуг. Ми пропонуємо щомісячні амортизаційні відрахування множити на індекс споживчих цін

і отриману суму списувати на собівартість продукції.

Для цілісної картини зміни методики нарахування амортизації необхідні додаткові заходи контролю за наявністю реального амортизаційного фонду. Держава силами контролюючих органів повинна змусити підприємства не нехтувати цими сумами, як найслабшою і неконтрольованою статтею витрат, і відслідковувати реальні суми коштів на окремому (спеціально з цією метою відкритому) рахунку.

Висновки. Таким чином, для оптимізації методики нарахування амортизації підприємств і ефективного обліку витрат на формування амортизаційного фонду підприємств запропоновано:

По-перше, з метою оптимізації формування амортизаційного фонду підприємства і визначення реальної суми на оновлення основних засобів у складі витрат пропонуємо підприємствам використовувати оновлений коефіцієнт амортизації, що враховує індекс інфляції або індекс споживчих цін на основні види продукції, яку виробляє підприємство.

По-друге, застосування прискорених методів амортизації в сукупності з оновленим коефіцієнтом амортизації дозволить збільшити витрати підприємств, а значить і собівартість готової продукції. Одночасно зростання витрат зменшить оподатковуваний прибуток в подальшому, за умови скасування пільгового режиму оподаткування підприємств.

По-третє, здійснювати контроль за формуванням амортизаційного фонду не тільки силами самого підприємства, але і з боку контролюючих державних структур.

Список використаних джерел:

1. Жердев Є. Методичні засади формування амортизаційної політики на підприємствах / Є. Жердев [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://magazine.faaaf.org.ua/metodichni-zasadi-formuvannya-amortizacynoi-politiki-na-pidpriemstvah.html>.
2. Олійник О. Облік і фінанси АПК / О. Олійник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://magazine.faaaf.org.ua/finansovo-kreditni-vazheli-efektivnogo-vidtvorennya-silskogospodarskogo-virobnictva.html>.
3. Кленін О. До питання впливу реформування державної амортизаційної політики в Україні на процес відтворення капіталу промислових підприємств / О. Кленін // Вісник економічної науки України. – 2006. – № 2. – С. 109–112.
4. Крапля І. Прискорена амортизація як елемент облікової політики акціонерного товариства АПК / І. Крапля [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://magazine.faaaf.org.ua/priskorena-amortizaciya-yak-element-oblikovoi-politiki-akcionernogo-tovaristva-apk.html>.
5. Караваєва Н. Налоговое стимулирование инвестиций: опыт США / Н. Караваєва // Налоги. – 1995. – № 7. – С. 4–6.
6. Гудзь О. Джерела формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств / О. Гудзь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://magazine.faaaf.org.ua/dzherela-formuvannya-finansovih-resursiv-silskogospodarskih-pidpriemstv.html>.
7. Правдюк О. Сутність, завдання та контур фінансової політики в аграрній сфері економіки / О. Правдюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://magazine.faaaf.org.ua/sutnist-zavdannya-ta-kontur-finansovoi-politiki-v-agrarniy-sferi-ekonomiki.html>.
8. Проданчук М. Стратегічне управління витратами аграрних підприємств / М. Проданчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://magazine.faaaf.org.ua/strategichne-upravlinnya-vitratami-agrarnih-pidpriemstv.html>.
9. Партин Г. Формування стратегічної моделі управління витратами підприємства / Г. Партин // Фінанси України. – 2004. – № 11. – С. 124–133.
10. Чорнявська Т. Облікова політика підприємства як фактор управління доходами і фінансовими результатами діяльності / Т. Чорнявська. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://magazine.faaaf.org.ua/oblikova-politika-pidpriemstva-yak-faktor-upravlinnya-dohodami-i-finansovimi-rezultatami-diyalnosti.html>.
11. Борошенко О. Бюджетна підтримка в системі державного регулювання розвитку аграрного виробництва / О. Борошенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://magazine.faaaf.org.ua/byudzhethna-pidtrimka-v-sistemi-derzhavnogo-regulyuvannya-rozvitku-agrarnogo-virobnictva.html>.
12. Податковий кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13–14, № 15–16, № 17. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

Трачева Д. Н.

Таврический государственный агротехнологический университет

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье проанализированы методические и организационные проблемы существующей амортизационной политики предприятий. Исследованы основные тенденции формирования амортизационного фонда предприятий Юга Украины. Определены пути совершенствования методики начисления амортизации с учетом инфляционных процессов в стране.

Ключевые слова: амортизация, амортизационная политика, методология учета, ускоренные методы начисления амортизации, государственный контроль.

Tracheva D. M.

Tavria State Agrotechnological University

THEORETICAL ASPECTS OF ENTERPRISE DEPRECIATION POLICY FORMATION

Summary

In article methodical and organizational problems of the existing depreciation policy of enterprises are analyzed. The main tendencies of formation of a depreciation fund of enterprises of the South of Ukraine are investigated. Ways of depreciation method improvement are defined taking into account inflationary processes in the country.

Keywords: depreciation, depreciation policy, accounting methodology, accelerated depreciation methods, state control.

РОЗДІЛ 9 СТАТИСТИКА

УДК 332.05

Банах О. І.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ПРОДОВОЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ ЯК ОБ'ЄКТА СТАТИСТИЧНОГО СПОСТЕРЕЖЕННЯ

У статті окреслюються теоретичні основи оцінювання продовольчої безпеки, її завдання та принципи формування. Для проведення статистичного аналізу детально розглянуто сутність категорій «продовольча безпека» як у широкому, так і у вузькому значенні, «продовольча безпека у контексті сталого розвитку», її складники та індикатори вимірювання. На основі даних Державної служби статистики України проведено статистичний аналіз споживання основних харчових продуктів як одного з ключових показників продовольчої безпеки.

Ключові слова: продовольча безпека, сталий розвиток, індикатори продовольчої безпеки, довготривале забезпечення продовольством, інтегральний показник.

Постановка проблеми. Останні статистичні дослідження показують, що населення світу буде продовжувати стрімко зростати і цілком ймовірно до 2050 р. буде становити приблизно 9 млрд осіб, що викликає гостре занепокоєння продовольчою проблемою. І хоча останні півстоліття спостерігається помітне зростання виробництва харчових продуктів, що дає змогу якісно покращити харчування людей, незважаючи на зростання чисельності населення, тим не менше сьогодні не всі люди, як і раніше, мають доступ до достатньої кількості харчових продуктів. Це приводить до перевиробництва продовольчих ресурсів в одних регіонах планети водночас із їх нестачею в інших. Навіть у розвинених країнах збільшення рівня інфляції та зменшення доходів впливає безпосередньо на платоспроможність населення, що зменшує економічну доступність необхідної кількості продовольчих ресурсів на одиницю населення. Споживання недостатньої кількості харчових продуктів впливає на погіршення стану здоров'я людини та якість її життя. Саме тому кожній державі необхідно контролювати вчасне оновлення та збереження природних ресурсів: нещадне використання земель зменшує родючість ґрунтів, що ставить під загрозу самозабезпечення населення продовольством у майбутньому. Гарантування продовольчої безпеки є одним із завдань сталого розвитку суспільства. Її забезпечення охоплює широкий спектр національних, економічних, соціальних, демографічних та екологічних факторів. Особлива увага повинна приділятися сталому розвитку продовольства та розробкам стратегій щодо зменшення негативних чинників на навколишнє середовище. Тому формування продовольчої безпеки є складним та багатифункціональним процесом, який належить до соціально-економічних явищ суспільного життя, що вивчає статистичний аналіз. Статистика дає можливість обробити та проаналізувати інформацію про явища, виявити та оцінити закономірності формування, розвитку, взаємодії соціально-економічних процесів. Вирішення проблем продовольчої безпеки неможливе без детального обґрунтування теоретичних основ оцінювання її рівня та визначення ключових показників з точки зору статистики, оскільки проблема продовольчої безпеки залишається актуальною для кожної країни та кожного світового регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблема продовольчої безпеки досліджувалась багатьма науковцями. Теоретичними та практичними питаннями її забезпечення займалися О. Гойчук, В. Андрійчук, В. Богачов, О. Лебединська, І. Лукінов, Г. Чорний, К. Пилипенко та інші. У їх працях описані механізми формування продовольчої безпеки, її складники та способи вимірювання. О. Гойчук [1] продовольчу безпеку розглядає на національному рівні як невід'ємну складову частину економічної та національної безпеки держави та як умову її незалежності. Основним показником продовольчого забезпечення вважає рівень задоволення фізіологічних потреб населення, який залежить від фізичної та економічної доступності харчових продуктів для різних соціальних груп населення. Особливу увагу звертає на сталий розвиток АПК як основне джерело гарантування фізичної доступності продовольства для населення.

В. Андрійчук, В. Богачов, І. Лукінов, Г. Чорний вважають сільське господарство та АПК провідним фактором формування продовольчої безпеки, детально розглядають проблеми агропромислового виробництва. На думку О. Лебединської [2], державне управління продовольчим комплексом є однією з найважливіших управлінських й організаційних проблем сучасності. Також вона розглядає проблему продовольчої безпеки в економічному та соціальному аспектах. До економічного відносить великі витрати суспільної праці на виробництво харчових продуктів, а до соціального забезпечення всіх верств населення харчовими продуктами, де особливу увагу звертає на доходи населення, ціни на продукти, їх доступність для найменш захищених категорій населення. На думку П. Саблука [3], економічно розвиненою державою є держава, в якій населення не має обмежень у харчових продуктах. Для оцінювання рівня продовольчої безпеки О. Осипова та Л. Арестова вважають найбільш інформативними показники обсягу та асортименту спожитих населенням продуктів харчування. Н. Лутчин [4] для проведення регіонального аналізу продовольчої безпеки пропонує використовувати інтегральне оцінювання, порівнюючи показники добової калорійності харчування людини, основних харчових продуктів, питомої ваги витрат на харчування у

структурі загальних витрат домогосподарств з їх нормативними та критичними значеннями.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні напрацювання вищезазначених авторів, аналіз продовольчої безпеки потребує більш комплексного та ґрунтовного дослідження. Проблема продовольчої безпеки, як правило, вивчається з точки зору економічної та національної безпеки, незалежності держави, економічної та фізичної доступності населення продовольством, розвитку сільського господарства та АПК. Але для підтримання довготривалого забезпечення продовольством необхідно враховувати й екологічний фактор. Тому важливим завданням для проведення статистичного аналізу є детальний розгляд категорії «продовольча безпека в контексті сталого розвитку», її складників, факторів впливу та підтримки. Від визначення цього поняття залежить вибір індикаторів оцінювання рівня продовольчої безпеки за допомогою статистичних методів.

Метою статті є надання більш широкого тлумачення поняття «продовольча безпека», розгляд її забезпечення з точки зору сталого розвитку, визначення теоретичних основ оцінювання продовольчої безпеки та її показників для подальшого статистичного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для того, щоб провести статистичний аналіз продовольчої безпеки, необхідно розглянути сутність поняття «продовольча безпека» в більш широкому тлумаченні, її складники та принципи формування. Термін «безпека», згідно з «Тлумачним словником», – це стан, коли кому-небудь, чому-небудь ніщо не загрожує. В. Ліпкан розглядає поняття «безпека» за допомогою чотирьох підходів: статистичного (безпека як стан захищеності від), апофатичного (безпека як відсутність загроз і небезпек), діяльнісного (система заходів, спрямованих на створення певних безпечних умов), пасивного (дотримання певних параметрів та норм, від забезпечення яких залежить безпека). Якщо об'єднати ці підходи, то безпека – це такий стан захищеності буття, цінностей та інтересів

суб'єкта (об'єкта) безпеки від загроз та небезпек, за якого забезпечуються оптимальні умови його життєдіяльності, розвитку та самореалізації [5, с. 4]. Теоретичні основи категорії «продовольча безпека» ґрунтуються на економічній теорії, відповідно до якої основою існування людського суспільства є виробництво матеріальних і духовних благ для задоволення потреб. Людина намагається задовольнити насамперед найнеобхідніші свої потреби. За відомою теорією А. Маслоу, яка визначає вагомість потреб, головними є фізіологічні потреби, серед яких на перше місце ставиться голод [6, с. 14]. У вузькому визначенні продовольча безпека означає доступність продовольства в достатній кількості як на глобальному, так і на національному, місцевому чи побутовому рівнях. Достатня кількість продовольства може розглядатись у різних аспектах, таких як: достатня кількість для задоволення економічного попиту, енергетичних потреб і потреб в поживних речовинах. Деякі вчені на національному рівні розглядають продовольчу безпеку як «самодостатність», тобто вироблення країною продовольства в такій кількості, щоб бути здатним забезпечити потреби населення. Національна продовольча незалежність будь-якої країни гарантує доступ до необхідної кількості харчових продуктів незалежно від того, чи є вони внутрішнього або імпортного виробництва. Зазвичай наявність продуктів не гарантує їх доступність, а також достатня кількість калорій не забезпечують здоровий та поживний раціон харчування. Тому продовольча безпека в широкому розумінні – це коли всі люди в будь-який час мають фізичну й економічну доступність до достатньої кількості безпечних та поживних харчових продуктів для задоволення своїх потреб раціону для здорового та активного життя [7, с. 3]. Також існують три підходи до вивчення продовольчої безпеки. Згідно з першим підходом, продовольча безпека – це забезпечення гарантованого доступу населення до продовольства в кількості, необхідному для активного здорового життя. Це поняття здебільшого використовують економісти з розвинутою ринковою економікою,



Рис. 1. Забезпечення продовольчої безпеки

Джерело: побудовано автором на основі [9]

під час визначення якого фігурує лише споживання. Прихильники другої точки зору розглядають продовольчу безпеку як здатність країни самостійно забезпечувати себе необхідним обсягом та асортиментом харчових продуктів. Досягнення продовольчої безпеки передбачає реалізацію таких основних напрямів вирішення проблеми:

1) підтримання постачання продовольства на рівні, достатньому для здорового харчування;

2) забезпечення належного рівня платоспроможного попиту населення;

3) усунення залежності від імпорту та захист інтересів вітчизняних товаровиробників.

Третій підхід ґрунтується на двох критеріях:

– наявність на продовольчому ринку країни такої кількості харчових продуктів, якої достатньо для підтримання здорового способу життя населення;

– доступність цих продуктів абсолютно для всіх верств населення [8, с. 1–2].

Проблеми продовольчої безпеки на глобальному (світовому) рівні вирішують міжнародні організації та спеціалізовані органи (ФАО, СОТ, Комітет з продовольчої безпеки та ін.). Продовольчою безпекою країни за визначенням ФАО є система, що чітко функціонує для забезпечення всіх верств населення харчовими продуктами за прийнятими фізіологічними нормами за допомогою власного виробництва та необхідного імпорту тих продуктів, для виробництва яких немає внутрішніх умов. Функціями спеціалізованих органів та міжнародних організацій з питань забезпечення продовольчою безпекою є сприяння стабілізації економік держав з метою забезпечення необхідного рівня розвитку в людському вимірі. Виконання цих функцій здійснюється за допомогою чітко поставлених завдань та принципів формування продовольчої безпеки, які наведені на рис. 1.

Отже, для формування продовольчої безпеки характерні принципи комплексності та взаємодії: стабільний розвиток продовольчого комплексу здійснюється за умови одночасного впливу та взаємозв'язку всіх складників системи забезпечення продовольчої безпеки.

Також продовольча безпека держави є важливою складовою частиною економічної безпеки. Для оцінювання продовольчої безпеки існують певні індикатори її виміру (споживання на одну особу/місяць, кг):

1) добова калорійність харчування людини, тис. ккал;

2) м'ясо і м'ясопродукти;

3) молоко й молочні продукти;

4) яйця, шт.;

5) риба і рибопродукти;

6) цукор;

7) олія;

8) картопля;

9) овочі та баштанні;

10) фрукти, ягоди, горіхи, виноград;

11) хліб і хлібопродукти;

12) виробництво зерна на одну особу за рік.

Крім споживання базових харчових продуктів, на продовольчу безпеку впливає і їх виробництво. Для кожного індикатора потрібно визначити порогове та оптимальне нижнє і верхнє значення [10, с. 8]. Щоб оцінити стан продовольчої безпеки, можна використати методику вимірювання економічної безпеки, запропонованої А. Сухоруков [11, с. 16]:

1. Використання функціональних залежностей: аналітичних або статистичних;

2. Використання моделей, які зображають наслідки впливу дестабілізаційних факторів для конкретної країни в поточний період часу;

3. Аналоговий підхід (орієнтація на показники країн-аналогів);

4. Законодавчий підхід (встановлення порогових значень на законодавчому рівні);

5. Методи експертних оцінок;

6. Врахування оцінок міжнародних організацій.

Застосування інтегрального показника продовольчої безпеки надає можливість визначити її стан, порівняти цей показник у динаміці та у разі відмінного значення від еталону розробити відповідні заходи для повернення його в діапазон оптимального значення.

За допомогою вищезазначеної методики проведемо аналіз сучасного стану споживання основних харчових продуктів як одного з ключових показників продовольчої безпеки (див. табл. 1).

Сучасний стан споживання основних харчових продуктів у середньому не досягає раціональних норм, що негативно впливає на продовольчу безпеку країни. Згідно з даними Державної служби статистики України, споживання основних харчових продуктів у середньому збільшувалось з 2000 до 2013 рр. У 2014 р. споживання риби зменшилось на 24%, фруктів – на 7,1%, м'яса – на 3,6%, цукру – на 2,2%, олії – на 1,5%, овочів – на 0,1%. Споживання базових харчових продуктів у 2014 р. у середньому є більшим за мінімальні норми, але меншим за раціональні. Споживання риби на душу населення становило 55,5% раціональних норм, фруктів – 58,1%, молока – 58,6%, м'яса – 67,6%, цукру – 95,5%. Нестачу м'яса та молока в раціоні харчування населення намага-

Таблиця 1

Споживання основних продуктів харчування населення України (на душу населення)

Базові харчові продукти	Відношення споживання до раціональних норм, %						
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
М'ясо	41,0	48,9	65,0	64,0	68,0	70,1	67,6
Молоко	52,4	59,4	54,3	53,9	56,6	58,1	58,6
Яйця	57,2	82,1	100,0	106,9	105,9	106,6	106,9
Хліб	123,7	122,3	110,2	109,3	108,3	107,3	107,4
Картопля	109,2	109,4	104,0	112,3	113,1	109,2	113,7
Овочі	63,2	74,7	89,1	101,1	101,5	101,4	101,4
Фрукти	32,6	41,2	53,3	58,4	59,2	62,6	58,1
Риба	42,0	72,0	72,5	67,0	68,0	73,0	55,5
Цукор	96,8	100,3	97,6	101,3	98,9	97,6	95,5
Олія	72,3	103,8	113,8	105,4	100,0	102,3	100,8

Джерело: побудовано автором на основі [12]

ється замінити яйцями (106,9%) та компенсують надмірним споживанням вуглеводів: картопля (109,2%) та хліб (107,4%). Недостатнє виробництво сільськогосподарської продукції та низький рівень доходів населення є одними з основних факторів споживання харчових продуктів. Виробництво сільськогосподарської продукції в 2014 р. порівняно з 2013 р. дещо зменшилось унаслідок скорочення виробництва молока з 11 488 до 11 133 тис. т. Але гострогу продовольчої безпеки зумовило падіння доходів населення країни та її регіонів.

Оскільки поняття «безпека» враховує захист людини як і сьогодні, так і в майбутньому, необхідно під час оцінювання продовольчої безпеки розглянути вплив екологічного фактору на довготривале продовольче забезпечення. В умовах надзвичайних ситуацій, у тому числі й екологічних проблем, необхідно мати гарантію продовольчого забезпечення. Продовольче забезпечення можна вважати довготривалим процесом за умови сталого розвитку, тобто необхідно розглядати продовольчу безпеку в контексті сталого розвитку. Для цього потрібно, перш за все, розкрити зміст безпосередньо самого поняття «сталий розвиток».

Так, дослівно англійський термін “sustainable development” перекладається як розвиток, який підтримується, тривалий, безперервний, підкріплюваний розвиток. О. Тарасова зазначає, що більш точним перекладом цього терміна, який розкриває його сутність, є «розвиток, що підтримується безперервно» [13, с. 2]. Загальноприйнятим критерієм сталого розвитку є стійкість (стабільність). Стійкість – це такий стан соціально-економічної системи, коли немає причин для порушення досягнутої рівноваги. Сутність концепції сталого розвитку полягає в його місії та цілях, сформованих за трьома головними аспектами: економічному, соціальному та екологічному. Економічний складник означає оптимальне використання обмежених ресурсів та застосування екологічних – природо-, енерго- та матеріалоощадних технологій, у тому числі видобуток і переробку сировини, створення екологічно прийнятої продукції, мінімізацію, переробку та зниження шкідливих відходів виробництва. Соціальний складник сталого розвитку спрямований на людину та на збереження стабільності соціальних і культурних систем. Важливим аспектом цього підходу є справедливий розподіл благ між людьми в глобальних масштабах. З екологічної точки зору, сталий розвиток повинен забезпечувати цілісність біологічних і фізичних природних систем, з урахуванням створеного людиною середовища [14, с. 254–255]. Для досягнення сталого розвитку обов'язковим є врахування всіх компонентів у нерозривній єдності. На думку А. Гор, провідними факторами у співвідношенні людини й Землі є приріст населення і прискорений науково-технічний розвиток, що неминує посилює вплив господарювання на природу. Характеристиками сталого розвитку є самопідтримувальний розвиток, спрямованість на збереження навколишнього середовища, баланс між задоволенням сучасних потреб та потреб майбутніх поколінь, досягнення соціальної рівності [15, с. 63].

Отже, сталий розвиток будь-якої країни полягає в тому, щоб забезпечити населення високою якістю життя, їх соціальний та екологічний захист за будь-яких умов, при цьому раціонально використовуючи свій природно-ресурсний потенціал, не ставлячи під загрозу здатність задоволь-

няти потреби майбутніх поколінь. Ситуація в Україні, яка склалася на початок ХХІ ст., характеризується екологічною кризою і тому сьогодні досить складно визначити систему механізмів забезпечення переходу України до моделі сталого розвитку [16, с. 172–173].

В останні десятиліття у більшості країн світу спостерігається стрімкий розвиток екологізації економіки. На фоні звичайних темпів зростання економіки почалася стабілізація споживання природної сировини, скоротилося забруднення атмосферного повітря, важливу роль посіли сучасні природоохоронні технології. З точки зору нової еколого-економічної парадигми, Україна ще не має достатнього досвіду, який допоміг би здійснити технологічний прорив і вийти на міжнародний ринок конкурентоспроможним учасником. Однією з головних причин цього є недосить ґрунтовне наукове визначення нагальності дослідження екологічного імперативу як частини інноваційної моделі розвитку національної економіки [17, с. 33]. Державна політика відносно сталого розвитку повинна базуватися на принципах, які забезпечують:

1) збалансованість розвитку українського суспільства: паритетність економічного, соціального та екологічного складників, визнання неможливості тривалого поступального розвитку суспільства в умовах деградації природного середовища;

2) екологічно і техногенно безпечні умови середовища;

3) утвердження гуманізму, демократії та загальнолюдських цінностей;

4) еколого-економічну збалансованість розвитку окремих регіонів та її узгодження із загальнонаціональними потребами [18, с. 16].

Отже, під час оцінювання продовольчої безпеки за умови сталого розвитку необхідно враховувати не лише продовольчу незалежність, фізичну та економічну доступність харчових продуктів, а й екологічний фактор. У цей момент проблема впливу екологічного фактору на забезпечення продовольчою безпекою є недостатньо проаналізованою. Екологічним фактором є наслідки виробництва харчових продуктів на навколишнє середовище та негативний вплив експлуатації земель на їх родючість.

Основними причинами зниження родючості ґрунтів є багаторазовий обробіток за допомогою потужних, важких колісних тракторів і комбайнів; водна та вітрова ерозія; застосування високх доз мінеральних добрив та хімічних засобів захисту рослин, що супроводжується забрудненням баластними речовинами (хлоридами, сульфатами), накопиченням отрутохімікатів у ґрунтах, підґрунтових водах [19, с. 32]. Сьогодні аграрне виробництво в Україні ґрунтується на екстенсивному використанні земельних ресурсів, що зумовило різкі зміни та співвідношення практично всіх процесів ґрунтоутворення й погіршення їх властивостей, зокрема зменшення вмісту гумусу. Порушення системи науково-обґрунтованих сівозмін приводить до суттєвого погіршення природної родючості ґрунтів У результаті площа еродованих земель в Україні становить майже 13 млн га сільськогосподарських угідь, а її щорічне зростання сягає в середньому 80–120 тис. га. Значним фактором, що посилює ці процеси, є насичення аграрними підприємствами структури посівних площ економічно рентабельними культурами, серед яких переважають соняшник, ріпак, соя, цибуля тощо [20, с. 38]. Також для гарантування продо-

вольчої безпеки повинен бути розроблений стратегічний план у разі виникнення надзвичайної ситуації. На відміну від України, майже всі розвинені країни світу мають стратегії, плани забезпечення продовольчої безпеки на майбутнє. Цей план повинен охоплювати заходи та завдання для досягнення безперервного забезпечення населення продовольством. Для такого забезпечення необхідно мати сформовані резервні запаси у разі недостатнього збору врожаю через виникнення несприятливих кліматичних явищ або при труднощах міжнародної торгівлі. Далі визначимо індикатори вимірювання продовольчої безпеки для підтримання сталого розвитку (див. табл. 2).

Таблиця 2

Індикатори вимірювання продовольчої безпеки

Складники продовольчої безпеки	Індикатори
Фізична доступність населення	Рівень виробництва базових харчових продуктів
Економічна доступність	Добова калорійність харчування людини
	Достатність споживання основних харчових продуктів за раціональними та мінімальними нормами
	Частина витрат на харчові продукти в загальних витратах
Соціальна доступність	Рівень бідності населення
	Коефіцієнт диференціації вартості харчування за соціальними групами
Продовольча незалежність	Рівень імпортозалежності за основними видами харчових продуктів
	Резервні запаси продовольства
Екологічний фактор	Родючість ґрунту

Джерело: авторська розробка

Отже, продовольча безпека в контексті сталого розвитку – це безперервне забезпечення продовольством, враховуючи економічний, соціальний, екологічний фактори для задоволення сучасних потреб та потреб майбутніх поколінь; надання гарантій необхідного рівня продовольчого забезпечення за будь-яких умов у вигляді стратегічного

плану. Або у більш вузькому визначенні це здатність забезпечити максимальну кількість людей достатнім раціоном харчування в будь-який момент часу, не підриваючи продовольче забезпечення людей у майбутньому.

Висновки. Таким чином, продовольчу безпеку в довготривалій перспективі необхідно розглядати не лише з точки зору економічної та національної безпеки, незалежності держави, економічної та фізичної доступності населення продовольством, розвитку сільського господарства та АПК, а й сталого розвитку. Продовольча безпека в контексті сталого розвитку була визначена як здатність забезпечити максимальну кількість людей достатнім раціоном харчування в будь-який момент часу, не підриваючи продовольче забезпечення людей у майбутньому. Під час оцінювання її рівня необхідно враховувати фактори економічної, фізичної та соціальної доступності населення, продовольчої незалежності держави й з особливою увагою екологічний фактор. Для проведення статистичного аналізу продовольчої безпеки необхідно використовувати такі показники:

- 1) рівень виробництва базових харчових продуктів;
- 2) добова калорійність харчування людини;
- 3) достатність споживання основних харчових продуктів за раціональними та мінімальними нормами;
- 4) частина витрат на продукти харчування в загальних витратах;
- 5) рівень бідності населення;
- 6) коефіцієнт диференціації вартості харчування за соціальними групами;
- 7) рівень імпортозалежності за основними видами харчових продуктів;
- 8) резервні запаси продовольства;
- 9) родючість ґрунту.

Також для вирішення проблеми забезпечення сталого розвитку продовольства для населення рекомендовано розробити стратегічний план, основною метою якого є підтримка безперебійного (стійкого) та достатнього задоволення фізіологічних потреб населення. Особливу увагу необхідно звернути на оновлення ґрунтів і більш ефективно використання інноваційних технологій землеробства.

Список використаних джерел:

1. Гойчук О. Продовольча безпека : [монографія] / О. Гойчук. – Житомир : Полісся, 2004. – 348 с.
2. Лебединська О. Міський продовольчий комплекс: організація та управління : [монографія] / О. Лебединська ; Національна академія державного управління при Президенті України. – К., 2003. – 272 с.
3. Саблук П. Глобалізація і продовольство : [монографія] / П. Саблук, О. Білорус, В. Власов. – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. – 632 с.
4. Лутчин Н. Статистична оцінка продовольчої безпеки на національному та регіональному рівні / Н. Лутчин // Сучасні виклики продовольчої безпеки : матеріали круглого столу (19 травня 2015 р.). – 2015. – 77 с.
5. Пасічник В. Філософська категорія безпеки як основа нової парадигми державного управління національною безпекою / В. Пасічник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lvivacademy.com/visnik7/fail/pasichnyk.pdf>.
6. Гойчук О. Понятійні аспекти продовольчої безпеки / О. Гойчук // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – Миколаїв, 2002. – Вип. 2. – С. 65–71.
7. Pinstrup-Andersen P. Food security: definition and measurement / P. Pinstrup-Andersen // Food Sec. – 2009. – № 1. – Р. 5–7.
8. Голюкова К. Продовольча безпека держави: сутність, структура та особливості її забезпечення / К. Голюкова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Серія «Економічні науки». – 2012. – Вип. 22. – С. 1–5.
9. Пилипенко К. Продовольча безпека країни – її соціально-економічні напрямки / К. Пилипенко // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – 2013. – Вип. 12. – С. 48–51.
10. Сухоруков А. Щодо методології комплексного оцінювання складників економічної безпеки держави / А. Сухоруков, Ю. Харазішвілі // Стратегічні пріоритети. – 2013. – № 3. – С. 5–15.
11. Сухоруков А. Теоретико-методологічний підхід до інтегральної оцінки та регулювання рівня економічної безпеки держави / А. Сухоруков, Ю. Харазішвілі // Банківська справа. – 2011. – № 4. – С. 13–32.
12. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
13. Тарасова О. Концепція устойчивого развития общества / О. Тарасова [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://posoh.ru/tend/intern_org/htm/ust-razv.htm.

14. Смержанюк Т. Сталий розвиток в умовах глобалізації та його складові / Т. Смержанюк. // Економічні інновації. – 2013. – № 53. – С. 253–260.
15. Ключко В. Сталий розвиток національної економіки в умовах глобалізації: визначення та основні чинники / В. Ключко // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. – 2013. – № 1068. – С. 61–67.
16. Нікішина Ю. Ключові положення стратегії сталого розвитку Республіки Італія / Ю. Нікішина // Економічні інновації. – 2013. – Вип. 53. – С. 171–176.
17. Кармазін В. Стабільний розвиток економіки – запорука технологічного прориву України / В. Кармазін, Ю. Огієнко // Економічний вісник НТУУ «КПІ»: збірник наукових праць. – 2010. – № 7. – С. 33–36.
18. Згуровський М. Аналіз сталого розвитку – глобальні і регіональні контексти : в 2 ч. / М. Згуровський // Міжнародна рада з науки (ICSU). – К. : НТУУ «КПІ», 2009. – Ч. 2 : Україна в індикаторах сталого розвитку. – 200 с.
19. Волощук М. Заходи щодо відтворення родючості деградованих земель, відведених на консервацію / М. Волощук // Землепорядний вісник. – К. ; Львів, 2000. – № 4. – С. 30–34.
20. Кузьменко О. Розвиток органічного землеробства в умовах ринку землі в Україні / О. Кузьменко // Економіст. – 2013. – № 3. – С. 38–39.

Банях Е. И.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНИВАНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КАК ОБЪЕКТА СТАТИСТИЧЕСКОГО НАБЛЮДЕНИЯ

Резюме

В статье описаны теоретические основы оценивания продовольственной безопасности, её задачи и принципы формирования. Для проведения статистического анализа детально рассмотрены суть категорий «продовольственная безопасность» как в широком, так и в узком значении, «продовольственная безопасность в контексте устойчивого развития», её составляющие и индикаторы измерения. На основании данных Государственной службы статистики Украины проведен статистический анализ потребления основных продуктов питания как одного из ключевых показателей продовольственной безопасности.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, устойчивое развитие, индикаторы продовольственной безопасности, длительное обеспечение продовольствием, интегральный показатель.

Banakh O. I.

Taras Shevchenko National University of Kyiv

THEORETICAL BASES OF FOOD SECURITY EVALUATION AS AN OBJECT OF STATISTICAL OBSERVATION

Summary

In the article described theoretical bases of food security evaluation, its objectives and principles of formation. The essence of such categories as “food security” in the broad and narrow meaning, “food security in the context of sustainable development” and their components and measuring indicators are explored in detail for statistical analysis of food security. Based on the data of the State Statistics Service of Ukraine a statistical analysis of the basic food-stuffs consumption was carried out as one of key indicators of food security.

Keywords: food security, sustainable development, food security indicators, continuous supply with food-stuffs, integral indicator.

НАШІ АВТОРИ

1. **Банах Олена Ігорівна** – аспірант кафедри статистики та демографії Київського національного університету імені Тараса Шевченка
2. **Богдан Святослав Володимирович** – студент Університету державної фіскальної служби України
3. **Варламова Ірина Сергіївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та аудиту Запорізького національного університету
4. **Данилова Лариса Вікторівна** – студентка Запорізького національного університету
5. **Журавльова Юлія Олегівна** – кандидат наук з державного управління, Одеський національний економічний університет
6. **Корчева Вікторія Ігорівна** – аспірант Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
7. **Крючкова Наталія Михайлівна** – кандидат економічних наук, доцент, Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
8. **Кузнєцов Владислав Юрійович** – аспірант кафедри міжнародної економіки і бізнес-адміністрування Донецького національного технічного університету
9. **Ляхович Галина Іванівна** – кандидат наук з державного управління, доцент, Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту Тернопільського національного економічного університету
10. **Мазін Юрій Олександрович** – кандидат економічних наук, доцент, Сумський державний університет
11. **Малярець Людмила Михайлівна** – доктор економічних наук, професор, Харківський національний університет імені Семена Кузнеця
12. **Марченко Ольга Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України
13. **Мищенко Віталія Сергіївна** – асистент кафедри фінансів Харківського національного аграрного університету імені В. В. Докучаєва
14. **Моїсеєнко Юрій Миколайович** – аспірант Науково-дослідного центру індустріального розвитку Національної академії наук України
15. **Мочона Людмила Григорівна** – аспірант кафедри економіки та оцінки майна підприємств Харківського національного університету імені Семена Кузнеця
16. **Ненно Ірина Михайлівна** – кандидат економічних наук, доцент, Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
17. **Новак Інна Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту Уманського національного університету садівництва
18. **Новак Наталя Петрівна** – кандидат економічних наук, докторант Херсонського державного аграрного університету
19. **Ногачевський Олександр Федорович** – аспірант кафедри менеджменту організацій і адміністрування Подільського державного аграрно-технічного університету
20. **Обруч Ганна Володимирівна** – аспірант кафедри економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом Українського державного університету залізничного транспорту
21. **Олійник Олександр Миколайович** – кандидат філософських наук, доцент, Запорізький національний університет
22. **Пасічний Микола Дмитрович** – кандидат економічних наук, Київський національний торговельно-економічний університет
23. **Перепада Федір Леонідович** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри менеджменту Маріупольського державного університету
24. **Пійонтко Наталія Богданівна** – аспірант Науково-дослідного фінансового інституту Академії фінансового управління Міністерства фінансів України
25. **Примостка Андрій Олександрович** – кандидат економічних наук, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
26. **Примостка Олена Олександрівна** – доктор економічних наук, професор, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
27. **Сало Яна Вікторівна** – аспірант кафедри управління персоналом та економіки праці Одеського національного економічного університету
28. **Ситник Йосиф Степанович** – кандидат економічних наук, доцент, докторант Національного університету «Львівська політехніка»
29. **Снігур Христина Анатоліївна** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри міжнародної економіки, маркетингу і менеджменту Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту Тернопільського національного економічного університету
30. **Собчук Сергій Ігорович** – аспірант кафедри фінансів Київського національного торговельно-економічного університету
31. **Сотник Ірина Миколаївна** – доктор економічних наук, професор, Сумський державний університет
32. **Степанова Ганна Михайлівна** – аспірант кафедри фінансів Київського національного торговельно-економічного університету
33. **Степанова Єкатерина Вячеславовна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки і міжнародних економічних відносин Международного гуманітарного університета
34. **Супрун Оксана Валеріївна** – студент Сумського державного університету
35. **Тарельник Наталія Вячеславівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри ПТС Сумського національного аграрного університету
36. **Татарульсва Анастасія Олександрівна** – здобувач кафедри економіки, організації та управління підприємствами ДВНЗ «Криворізький національний університет»

37. **Тонких Людмила Семенівна** – кандидат математичних наук, доцент кафедри менеджменту на морському транспорті Азовського морського інституту Одеської національної морської академії
38. **Торосян Ганна Андріївна** – аспірант кафедри економіки праці та розвитку сільських територій Національного університету біоресурсів і природокористування України
39. **Трачова Дар`я Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування Таврійського державного агротехнологічного університету
40. **Тулай Оксана Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри фінансів імені С. І. Юрія Тернопільського національного економічного університету
41. **Цистан Ірина Василівна** – аспірант Університету банківської справи
42. **Чайка Вячеслав Олександрович** – аспірант кафедри економіки агропромислових формувань Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
43. **Чкан Анна Сергіївна** – кандидат економічних наук, доцент, Запорізький національний університет
44. **Шедяков Володимир Євгенович** – доктор социологических наук, кандидат экономических наук, независимый исследователь (г. Киев, Украина)
45. **Штулер Ірина Юріївна** – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедрою фінансів, банківської справи та страхування ВНЗ «Національна академія управління»
46. **Шульц Ерік Петрович** – аспірант Інституту регіональних досліджень імені М. І. Долінського Національної академії наук України
47. **Щуревич Оксана Ігорівна** – аспірант кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету імені Івана Франка
48. **Юркевич Оксана Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри інвестиційної діяльності Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

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. 22,79.
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.