МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

НАУКОВИЙ ВІСНИК ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
Випуск 18
Частина 2

Херсон
2016

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор (виконуючий обов'язки):

***Шашкова Ніна Ігорівна**, доктор економічних наук, доцент (завідувач кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету).*

Заступник головного редактора:

***Стратонов Василь Миколайович**, доктор юридичних наук, професор (ректор Херсонського державного університету).*

Відповідальний редактор:

***Станкевич Юлія Юріївна**, кандидат економічних наук (доцент кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).*

Члени редакційної колегії:

***Іртищева Інна Олександрівна**, доктор економічних наук (завідувач кафедри менеджменту Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова).*

***Князєва Олена Альбертівна**, доктор економічних наук, професор (професор кафедри економіки підприємства та корпоративного управління Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова).*

***Лозова Тамара Іллівна**, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри бухгалтерського обліку Бориспільського інституту муніципального менеджменту Міжрегіональної академії управління персоналом).*

***Мармуль Лариса Олександрівна**, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Державного університету телекомунікацій).*

***Мохненко Андрій Сергійович**, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету).*

***Сарапіна Ольга Андріївна**, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри обліку та аудиту Херсонського національного технічного університету).*

***Скидан Олег Васильович**, доктор економічних наук, професор (ректор Житомирського національного агроекологічного університету).*

***Ушкаренко Юлія Вікторівна**, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).*

***Хрущ Ніла Анатоліївна**, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри фінансів та банківської справи Хмельницького національного університету).*

***Грегорі Гарднер**, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью-Йорк у Потсдамі, США.*

***Едвін Португал**, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью-Йорк у Потсдамі, США.*

***Римантас Сташис**, Ph.D, професор економіки, завідувач кафедри менеджменту Клайпедського університету, Литва.*

Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 14 лютого 2014 року № 153

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
рішенням Вченої ради Херсонського державного університету
на підставі Протоколу № 10 від 30.06.2016 р.

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації серія КВ № 19747-9547Р,
видане Державною реєстраційною службою України 15.03.2013 р.

ISSN 2307-8030

© Херсонський державний університет, 2016
© Оформлення «Видавничий дім «Гельветика», 2016

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Середа Т.М.
КОНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВА СИСТЕМА: АНАЛІЗ НАУКОВОГО ДОРОБКУ 9

Чобіток В.І., Черняєва А.О.
МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ 12

Чужиков В.І., Лещенко К.А.
ЕКОЛОГІЧНА ПАРАДИГМА В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ КООРДИНАТ 15

Яценко О.М., Завадська Ю.С.
ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ 20

СЕКЦІЯ 2
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Марков Б.М.
ГЕНЕЗИС ПОНЯТТЯ «РОЗДРІБНА ТОРГІВЛЯ» 27

Тополенко Н.М., Мартинюк О.М.
ПРОБЛЕМИ ТА ОСОБЛИВОСТІ РЕФОРМУВАННЯ ПРОЦЕДУР ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ 31

Новак І.М.
КАПІТАЛ ІНСТИТУЦІЙНИХ ІНВЕСТОРІВ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНЕ ДЖЕРЕЛО ІНВЕСТУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА КРАЇНИ 35

Плисенко Г.П.
ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРІЇ БРЕНДИНГУ ЯК ФАКТОР ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ НА РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ 38

Поляк-Свергун М.М.
РОЗВИТОК ІНСТИТУЦІЙНО-ВЕНЧУРНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ 41

Супрун С.Д.
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ КОМУНІЦІЙНОЇ ПРОГРАМИ ПРОСУВАННЯ ТОВАРІВ НА МІЖНАРОДНІ РИНКИ 46

Шабельник Л.Ю.
ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ СТАНДАРТІВ ТА СИСТЕМ ТЕХНІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ 50

СЕКЦІЯ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Мартинюк О.А., Курдибанська Н.Ф.
АНАЛІЗ СТРАТЕГІЧНИХ ПРІОРИТЕТІВ РОЗВИТКУ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ 53

Маршук Л.М.
ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА 56

Мельник І.М.
АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ТОВАРНОГО ОБІГУ 60

Новак Н.П.
УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ АГРОФОРМУВАНЬ З ВИРОБНИЦТВА ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ 64

Ногачевський О.Ф.
ВПЛИВ ФРАНЧАЙЗИНГУ НА ДИНАМІКУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В АГРАРНІЙ СФЕРІ 67

Полозова Т.В.
СУЧАСНІ ІНТЕГРАЦІЙНІ ФОРМИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ: ТЕОРЕТИКО-АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ 71

Прийма Л.Р., Чухрай Н.І.
РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ **74**

Рашман Б.Г.
ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ГОСПОДАРСЬКИХ РІШЕНЬ НА ЗАСАДАХ ІНТЕГРАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ МОДЕЛЕЙ ПІДПРИЄМСТВА **77**

Савка Ю.В.
КОНТЕКСТ ТА РОБОЧІ ПРИНЦИПИ БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ **81**

Євідова І.О.
МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ ПРАЦІВНИКІВ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА **85**

Ситник Й.С.
ЗМІСТОВНО-СУТНІСНЕ РОЗУМІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇЇ СПЕЦИФІКА **88**

Стрий Л.А.
ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ГЛОБАЛЬНЫХ РЫНКОВ **92**

Ступіна Ю.Ю.
НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛЯННЯ ЗМІНАМИ В МЕЖАХ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДУВАННЯ **95**

Толкачева Г.В.
ОСОБЕННОСТИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ИНФОКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ **101**

Тронь С.П.
МОДЕЛЬ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТЕХНОЛОГІЙ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ **104**

Фещур Р.В., Любомудрова Н.П.
КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЙНИХ ІНСТРУМЕНТІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ **107**

Філатова Л.С., Волчаста К.В.
ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ МЕТОДІВ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ **110**

Швець Є.В., Шамота О.А.
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА **113**

СЕКЦІЯ 4
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Ступень Н.М.
ФАКТОРИ РОЗВИТКУ РЕКРЕАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТЕРИТОРІЙ **117**

СЕКЦІЯ 5
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Львова Я.Я.
АНАЛІЗ ТЕОРІЙ ВЛАСНОСТІ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ **120**

СЕКЦІЯ 6
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Дяченко Н.В.
ОПЛАТНО-ТРУДОВІ НОВАЦІЇ – 2016 ..... **124**

Олексин А.Г.
ОСНОВИ ПРОВЕДЕННЯ МАРКЕТИНГ-МЕНЕДЖМЕНТУ ЛІКВІДНІСТЮ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА БАНКІВСЬКУ СИСТЕМУ УКРАЇНИ **128**

Палійчук Т.В.
ФІСКАЛЬНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ: ДОСВІД ПОЛЬЩІ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ **134**

Підчоса Л.В.
РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ ЯК УМОВА ДОСЯГНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ **139**

Позднякова Л.О.
ТЕОРЕТИЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ СУТНОСТІ ПРИНЦИПІВ
СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ **143**

Полинюк Н.І.
РОЛЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ **146**

Примостка О.О.
МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ПОБУДОВИ КЛАСТЕРНОЇ МОДЕЛІ
В РЕГІОНАЛЬНІЙ ПОЛІТИЦІ ЄС **150**

Простебі Л.І.
СТАН ДОХІДНОЇ ЧАСТИНИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ
У КОНТЕКСТІ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У БЮДЖЕТНІЙ СФЕРІ **154**

Рябушка Л.Б., Мерщій Б.Є.
ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ
НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ТЕРИТОРІЇ **158**

Сідельникова Л.П.
АСИМЕТРІЇ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСІВ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ **162**

Толуб'як В.С., Горин В.П.
ЗАКОРДОННІ ОРІЄНТИРИ РЕФОРМУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНОЇ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ **165**

Шульга К.Д.
МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД КОНСОЛІДАЦІЇ БАНКІВ **170**

СЕКЦІЯ 7
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Попиченко Д.А.
ПРОБЛЕМИ СКЛАДУ І СТРУКТУРИ ОБІГОВИХ АКТИВІВ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇХ ЕФЕКТИВНЕ ВИКОРИСТАННЯ **174**

Пустяк О.В.
НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ
КОМП'ЮТЕРНОГО АУДИТУ В УКРАЇНІ **179**

Трачова Д.М.
АМОРТИЗАЦІЙНА ПОЛІТИКА ІНШИХ ДЕРЖАВ:
ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ **182**

Шерстюк О.Л.
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПЕВНЕНОСТІ КОРИСТУВАЧІВ
ФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ ЗА РЕЗУЛЬТАТАМИ АУДИТУ **185**

СЕКЦІЯ 8
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Мандріка А.Ю.
ВИКОРИСТАННЯ ДИНАМІЧНОЇ МОДЕЛІ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ
НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ ПІДХОДУ ДО ОБОЛОНКОВОГО АНАЛІЗУ
ДАНИХ ДЛЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ЕНЕРГОРОЗПОДІЛЬЧИХ
ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ **189**

Ревенко Д.С.
КОНЦЕПЦІЯ МОДЕЛЮВАННЯ ДІАГНОСТИКИ
Й УПРАВЛІННЯ СТІЙКІСТЮ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ **194**

CONTENTS

SECTION 1
WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Sereda T.N.
CONSTITUTIONAL AND LEGAL SYSTEM: ANALYSIS OF SCIENTIFIC HERITAGE..... 9

Chobitok V.I., Chernyaeva A.A.
MECHANISM OF FORMING OF INTERNATIONAL CURRENCY SYSTEM: THEORETICAL ASPECT..... 12

Chuzhykov V.I., Leshchenko K.A.
THE ECOLOGICAL PARADIGM IN THE SYSTEM OF INTERNATIONAL ECONOMIC COORDINATES..... 15

Yatsenko O.N., Zavadska Y.S.
PROSPECTS DEVELOPMENT OF UKRAINIAN AGRI-FOOD SECTOR INFRASTRUCTURE IN THE CONDITIONS OF THE EUROPEAN INTEGRATION PROCESS INTENSIFICATION..... 20

SECTION 2
ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Markov B.M.
GENESIS OF THE CONCEPT «RETAIL TRADING»..... 27

Topolenko N.M., Martynyuk O.M.
PROBLEMS AND PECULIARITIES OF THE REFORMING OF PUBLIC PROCUREMENT PROCESS IN PUBLIC ENTERPRISES..... 31

Novak I.N.
CAPITAL OF INSTITUTIONAL INVESTORS AS AN ALTERNATIVE SOURCE OF INVESTMENT OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF THE COUNTRY..... 35

Plysenko G.P.
THEORY BRANDING EVOLUTION AS A FACTOR OF FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES IN THE EDUCATION MARKET..... 38

Polyak-Sverhun M.M.
INSTITUTIONAL DEVELOPMENT-VENTURE BUSINESS IN UKRAINE..... 41

Suprun S.D.
METHODICAL APPROACHES TO FORMING COMMUNICATION PROGRAMS MOVING GOODS TO INTERNATIONAL MARKETS..... 46

Shabelnyk L.Y.
APPROACHES TO THE CLASSIFICATION OF STANDARDS AND TECHNICAL REGULATION OF PRODUCTION IN UKRAINE..... 50

SECTION 3
ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Martunyuk E.A., Kurdybanska N.F.
THE ANALYSIS OF STRATEGIC PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF MEDICAL INSTITUTIONS IN THE ODESSA REGION..... 53

Marshuk L.M.
PRINCIPLES OF FORMATION OF FINANCIAL AND ENTERPRISE RESOURCE POTENTIAL..... 56

Melnyk I.M.
ANALYSIS OF SOCIO-ECONOMIC ACTIVITY'S EFFECTIVENESS OF COMMODITY TURNOVER SPHERE ENTERPRISES..... 60

Novak N.P.
DEVELOPMENT MANAGEMENT OF ORGANIC PRODUCTION AGROFORMATIONS..... 64

Nohachevskyi O.F.
INFLUANCE OF FRANCHISING INTO SALES MODELS DEVELOPMENTS OF AGROBUSINESS IN UKRAINE..... 67

Polozova T.V.
MODERN FORMS OF INTEGRATION OF INDUSTRIAL ENTERPRISES: THEORETICAL AND ANALYTICAL ASPECT..... 71

Pryima L.R., Chuhraj N.I.
ENTERPRISE DEVELOPMENT: THEORETICAL ASPECTS..... 74

Rushman B.G.
IMPROVING THE QUALITY OF BUSINESS DECISIONS BASED
ON THE INTEGRATION OF INFORMATION AND THE ORGANIZATIONAL MODELS **77**

Savka Yu.V.
CONTEXT AND WORKING PRINCIPLES OF BUDGETING
AS MANAGEMENT TECHNOLOGY **81**

Sevidova I.A.
EMPLOYEES' LABOUR MOTIVATION AS A FACTOR
OF PRODUCTION EFFICIENCY INCREASE **85**

Sytnyk I.S.
RICHLY IN CONTENT ESSENCE UNDERSTANDING OF INTELLECTUALIZATION
OF SYSTEMS MANAGEMENT ENTERPRISES AND ITS SPECIFIC **88**

Striy L.A
GLOBAL ECONOMY: MODERN STATE OF GLOBAL MARKETS **92**

Stupin Yu.Yu.
SCIENTIFIC AND METHODICAL APPROACH TO MANAGING CHANGE
WITHIN THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC SOFTWARE
AT MACHINE-BUILDING ENTERPRISES **95**

Tolkachova G.V.
FEATURES OF LIFE CYCLE OF INFOCOMMUNICATION SERVICES **101**

Tron' S.P.
THE MODEL OF EVALUATION OF TECHNOLOGIES
OF THE INFORMATIVE PROVIDING **104**

Feshchur R.V., Lyubomudrowa N.P.
CONCEPTUAL MODEL FOR FORMATION OF THE ENTERPRISE
DEVELOPMENT MOTIVATIONAL TOOLS **107**

Filatova L.S., Volchasta K.V.
ASSESSMENT OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS BASED
ON STRATEGIC MARKETING METHODS **110**

Shvec' E.V., Shamota O.A.
FEATURES OF FORMING OF STRUCTURE
OF INNOVATIVE POTENTIAL OF ENTERPRISE **113**

SECTION 4
ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT
AND ENVIRONMENT PROTECTION

Stupen' N.M.
FACTORS OF RECREATION AREAS POTENTIAL DEVELOPMENT **117**

SECTION 5
DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY,
SOCIAL ECONOMY AND POLITICS

Lvova Ya.Ya.
THEORIES ANALYSIS OF PROPERTY IN MODERN ECONOMIC THEORY **120**

SECTION 6
MONEY, FINANCES AND CREDIT

Dyachenko N.V.
PAYMENT-LABOUR INNOVATIONS 2016 ..... **124**

Oleksyn A.G.
THE FOUNDATIONS OF CARRYING OUT THE MARKETING MANAGEMENT LIQUIDITY
COMMERCIAL BANK AND ITS INFLUENCE ON THE BANK SYSTEM OF UKRAINE **128**

Paliychuk T.V.
FISCAL DECENTRALIZATION: POLAND EXPERIENCE
AND POSSIBILITIES OF ITS USE IN UKRAINE **134**

Pidchosa L.V.
RESTRUCTURING OF THE BUDGET SYSTEM AS A CONDITION
FOR ACHIEVING FINANCIAL STABILITY **139**

Pozdyakova L.A.
THEORETICAL SUBSTANTIATION OF THE ESSENCE
OF PRINCIPLES OF SOCIAL INSURANCE SYSTEM **143**

Polyniuk N.I.
THE ROLE OF LOCAL BUDGET IN ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS.....146
Prymostka O.O.
METHODOLOGICAL APPROACHES TO BUILDING CLUSTER MODEL
REGIONAL POLICY IN THE EU.....150
Prostebi L.I.
STATE LOCAL REVENUES IN THE CONTEXT OF THE TRANSFORMATION
PROCESS IN THE BUDGETARY SECTOR.....154
Ryabushka L.B., Mershchii B.E.
THE INFLUENCE OF FINANCIAL DECENTRALIZATION
ON SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE TERRITORY.....158
Sidelnykova L.P.
ASYMMETRIES OF FORMING OF RESOURCES OF PENSION FUND OF UKRAINE.....162
Tolubyak V.S., Horyn V.P.
FOREIGN ORIENTATIONS OF DOMESTIC PENSION SYSTEM REFORMING.....165
Shulga K.D.
INTERNATIONAL EXPERIENCE OF BANK CONSOLIDATION.....170

SECTION 7
ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Popychenko D.A.
THE PROBLEMS OF CURRENT ASSETS OF AGRICULTURE
ENTERPRISE ANALYSIS, STRUCTURE AND EFFICIENT USE.....174
Pustiak O.V.
LEGISLATIVE AND PRACTICAL ASPECTS OF COMPUTER AUDIT IN UKRAINE.....179
Trachova D.M.
DEPRECIATION POLICY OF OTHER COUNTRIES:
EXPERIENCE AND PROSPECTS OF APPLICATION.....182
Sherstiuk O.L.
THE ASSURANCE OF FINANCIAL INFORMATION USERS AS A RESULTS OF AUDIT.....185

SECTION 8
MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Mandrika A.Yu.
USAGE OF DYNAMIC MODEL FOR EVALUATING THE EFFECTIVENESS
OF POWER DISTRIBUTION COMPANIES OF UKRAINE BASED ON APPROACH
OF DATA ENVELOPMENT ANALYSIS.....189
Revenko D.S.
CONCEPT OF MODELING OF DIAGNOSTICS AND MANAGEMENT
OF SUSTAINABILITY OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS.....194

СЕКЦІЯ 1
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 342.4:316.422

Середа Т.М.
аспірант
Київського національного торговельно-економічного університету

КОНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВА СИСТЕМА: АНАЛІЗ НАУКОВОГО ДОРОБКУ

У статті проаналізовано правову регламентацію здійснення конституційно-правової реформи в Україні. Висвітлено пріоритетні завдання внутрішньополітичного розвитку держави та запропоновано конкретні пропозиції, що допоможуть Україну вивести на міжнародну арену як повноправного члена світового союзу.
Ключові слова: конституційна реформа, внесення змін до Конституції України, Конституційна Комісія, політична асоціація, економічна інтеграція.

Середа Т.Н. КОНСТИТУЦИОННО-ПРАВОВАЯ СИСТЕМА: АНАЛИЗ НАУЧНОГО НАСЛЕДИЯ
В статье проанализированы правовую регламентацию осуществления конституционно-правовой реформы в Украине. Освещены приоритетные задачи внутриполитического развития государства и предложены конкретные предложения, которые помогут Украине вывести на международную арену в качестве полноправного члена мирового сообщества.
Ключевые слова: конституционная реформа, внесение изменений в Конституцию Украины, Конституционный Комиссия, политическая ассоциация, экономическая интеграция.

Sereda T.N. CONSTITUTIONAL AND LEGAL SYSTEM: ANALYSIS OF SCIENTIFIC HERITAGE
The article analyzes the legal regulation of constitutional and legal reform in Ukraine. Deals with the domestic priorities of the state and offered concrete suggestions to help bring Ukraine into the international arena as a full member of the world community.
Keywords: constitutional reform, amendments to the Constitution of Ukraine, the Constitutional Commission, political association, economic integration.

Постановка проблеми. Сьогодні наша держава входить у новий етап державотворення та правотворення, важливе місце серед цих реформ посідає конституційна реформа, що має на меті модернізувати Основний Закон. Так, з метою напрацювання пропозицій щодо змін до Конституції України на основі узагальнення практики реалізації Основного Закону України з урахуванням досягнень та тенденцій розвитку сучасного конституціоналізму необхідне залучення в установленому порядку до такої роботи провідних учених, представників громадянського суспільства і різних політичних сил, міжнародних експертів Європейської Комісії «За демократію через право» (Венеціанська Комісія), експертів інших міжнародних установ та організацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Недаремно вже протягом багатьох років з порядку цього політичного та суспільного життя нашої держави не сходить питання конституційної реформи. Про необхідність її проведення згадують вітчизняні науковці, ця тема предметом постійних дискусіях. Проблематику конституційної реформи у свої працях неодноразово порушували українські вчені, зокрема: М. Ставнійчук, І. Динник, С. Головатий, А. Колодій, В. Колюх, В. Колісник, Л. Кравчук, С. Різник, Ю. Шемшученко та інші, які зробили вагомий внесок у дослідження цієї проблематики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Пріоритетним завданням внутрішньополітичного розвитку України є проведення конституційної реформи. Як наслідок, до Конституції України було внесено зміни Законами України від 8 грудня 2004 р. № 2222-IV, від 1 лютого 2011 р. № 2952-VI, від 19 вересня 2013 р. № 586-VII, а Революція гідності стала каталізатором прийняття Верховною Радою України Закону України «Про відновлення дії окремих положень Конституції України» від 21 лютого 2014 р. № 742-VII [4], який у цілому відновив редакцію Конституції 2004 р.

З метою напрацювання узгоджених пропозицій щодо змін до Конституції України із залученням до цієї роботи представників різних політичних сил, громадськості, вітчизняного та міжнародного експертного середовища, сприяння досягненню громадського та політичного консенсусу, Указом Президента України «Про Конституційну Комісію» від 3 березня 2015 р. № 119 було створено Конституційну Комісію [5].

Конституційна Комісія є спеціальним допоміжним органом при Президентові України, яка працює у складі трьох робочих груп, що розробляють зміни до Конституції України за пріоритетними напрямами реформування – децентралізації, вдосконалення конституційних засад правосуддя та конституційного регулювання прав, свобод і обов'язків людини та громадянина.

Саме тому Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020», яка схвалена Указом Президента України від 12 січня 2015 р. № 5, передбачено реалізацію конституційної реформи [6].

Як зазначає В. Колюх, широкого громадського обговорення Концепції внесення змін до Конституції України не відбулося через драматичні події в Україні в лютому 2014 р. та їх політичні й конституційно-правові наслідки. Наш аналіз розробленого Конституційною Асамблеєю проекту цієї концепції дає змогу зробити такі основні висновки.

По-перше, остаточний текст проекту концепції (розміщений на сайті Конституційної Асамблеї для широкого громадського обговорення) змістовно значно відрізняється від його першопочаткового варіанта (розданого членам Конституційної Асамблеї до її пленарного засідання 21 червня 2013 р.), що свідчить про відсутність у членів Конституційної Асамблеї усталених уявлень щодо того, які саме зміни потрібно вносити до Конституції України.

По-друге, Конституційна Асамблея здійснила тотальний перегляд Конституції України, положень усіх її розділів, у тому числі тих, зміни в яких затверджуються всеукраїнським референдумом (I, III, XIII) [1, с. 15].

Зокрема, М. Ставнійчук, яка неодноразово наголошувала, «що нашій державі потрібна систематизація реформ: від економіки, фінансів, соціальної політики до політичної системи, внутрішньої та зовнішньої безпеки. Єдиним чинником, що за своєю природою здатен сьогодні стати матрицею реформування всієї країни, є конституційно-правова модернізація. Вона розглядається нами як процес приведення права України, і насамперед її Конституції, у відповідність до сучасних потреб суспільства та держави, національної правової традиції, критеріїв і стандартів європейського конституціоналізму, європейського права» [2, с. 146].

При цьому А. Колодій, колишній член Конституційної Асамблеї говорить, «що вітчизняному конституційному процесі не вистачає: по-перше, достатньої регламентованості нормативно-правовими актами різної юридичної сили. На жаль, до цього часу відсутні Закони України «Про нормативно-правові акти», «Про закони та законодавчу діяльність в Україні», «Про парламентську більшість», «Про парламентську опозицію»; по-друге, системності та логічної послідовності дій та заходів, що здійснюються в межах конституційного процесу, а саме стосовно розробки, прийняття, внесення змін та доповнень, набуття чинності конституцією та конституційним законодавством; по-третє, цілеспрямованості та втілення у суспільне, соціальне життя справжнього конституціоналізм, який органічно має народовладдя, демократію, гуманізм тощо [3, с. 120].

Як зазначає І. Динник, важливий напрям реформування, що має на меті підвищення ефективності механізмів політичного представництва, пов'язаний із парламентською реформою. Сучасний етап розвитку політичної системи України можна характеризувати як повне «перезавантаження», у якому українському парламенту належить одна з ключових ролей. З огляду на те, що парламент є найвищим представницьким органом, однією з головних функцій якого є забезпечення діалогу між різними групами суспільних інтересів з метою формування ефективної державної політики [7, с. 269].

На думку В. Колюх, Укази Президента України П. Порошенка «Про Конституційну Комісію» та Президента України В. Януковича «Про Конституційну Асамблею» мають багато спільного не лише за формою. У них ідеться про реформування Конституції України, а не якогось конституційно-правового інституту (судової влади, місцевого самоврядування, територіального устрою тощо). Це означає, що Конституційна Комісія може піти шляхом Конституційної Асамблеї і здійснюватиме тотальний (усеосяжний) перегляд Конституції України, в якому немає потреби і який у разі його здійснення може мати непередбачувані негативні наслідки для всієї системи організації та функціонування державної влади й місцевого самоврядування в Україні [1, с. 15].

Висловлюючи свою оцінку А. Колодій, переконаний, що для оновлення Конституції України необхідно використовувати філософсько-світоглядні підходи, загальнонаукові, спеціально-наукові та власне-юридичні методи та способи. Методологія оновлення Конституції України має бути множинною, плюралістичною [9, с. 94].

Звернемо увагу, що уряд ухвалив розпорядження «Про організацію проведення обговорення положень змін до Конституції України щодо децентралізації державної влади» [11], а також до Верховної Ради внесено проект Закону України «Про внесення змін до статті 124 Конституції України», в якому зазначено, що Україна може визнати юрисдикцію Міжнародного кримінального суду на умовах, передбачених Римським статутом Міжнародного кримінального суду.

Україна пов'язує перспективи свого подальшого розвитку із входженням у Європейські структури. Починаючи з 1991 р., коли наша держава здобула незалежність, Україна та ЄС започаткували відносини, що динамічно розвиваються. Відносини України з Європейським Союзом від початкових політичних декларацій та надання технічної і фінансової допомоги ЄС перетворилися на співробітництво, яке охопило широке коло питань у різних сферах діяльності із залученням значної кількості урядових та ділових партнерів, представників громадськості тощо. У 1998 р. Україна і ЄС зробили рішучий крок до покращення своїх відносин шляхом укладення Угоди про партнерство та співробітництво [12].

Практичним інструментом підготовки до реалізації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС до моменту набуття нею чинності є Порядок денний асоціації Україна – ЄС (ПДА). Зазначений документ визначає спільні дії сторін щодо політичного діалогу, у сферах зовнішньої політики, юстиції та безпеки, економічного та секторального співробітництва на принципах спільної з ЄС участі, відповідальності та оцінки [13, с. 52].

У цілому Угода про асоціацію та Порядок денний асоціації сприятимуть подальшій політичній асоціації та економічній інтеграції України до ЄС шляхом запровадження та вдосконалення всебічного співробітництва.

Наша держава постійно інформує ЄС про виконання ПДА, в ході моніторингу виконання ПДА враховуються оцінки ЄС та держав – членів ЄС, зокрема, щорічні звіти ЄК та Європейської служби зовнішніх дій щодо імплементації Європейської політики сусідства в Україні.

Після підписання політичної та економічної частин Угоди про асоціацію це має забезпечити якісно новий, поглиблений формат відносин між Україною та ЄС. Це стало унікальним двостороннім документом, який виходить далеко за рамки подібних угод, укладених ЄС свого часу з країнами Центральної та Східної Європи. Угода не лише заклала якісно нову правову основу для подальших взаємин між Україною та ЄС, а й слугує стратегічним орієнтиром для проведення системних соціально-економічних реформ в Україні, широкомасштабної адаптації законодавства України до норм і правил ЄС.

Продовжується робота щодо реформування судової системи, правоохоронних органів та вдосконалення кримінальної юстиції, в межах якої здійснюється співпраця з експертами Ради Європи, Венеціанської Комісії, ОБСЄ та ЄС. Прийнято низку законодавчих актів, спрямованих на вдосконалення судової системи та здійснення правосуддя, зокрема,

Закони України: «Про внесення змін до деяких законів України (щодо окремих питань судоустрою та статусу суддів)», яким передбачено впровадження інструментів парламентського контролю з питань призначення, обрання, звільнення суддів, притягнення їх до відповідальності від 23 лютого 2014 р. № 769; «Про внесення змін до Кодексу адміністративного судочинства України щодо компетенції Верховного Суду України», яким визначаються правові та організаційні засади здійснення перегляду Верховним Судом рішень Вищого адміністративного суду від 14 березня 2014 р. № 887; «Про відновлення довіри до судової системи України» від 8 квітня 2014 р. № 1188, який визначає правові та організаційні засади проведення атестації та люстрації суддів судів загальної юрисдикції.

На нашу думку, в державі за роки незалежності були зроблені важливі кроки для інституціювання демократичної децентралізації в плані створення правової основи для процесу децентралізації, прийняті Закон України «Про місцеві Ради народних депутатів і місцеве самоврядування» (1990 р.), «Про Представника Президента України», «Про місцеві Ради народних депутатів, місцеве і регіональне самоврядування» (1992 р.). Ці закони визначили межі функціонування органів державної влади, органів місцевого самоврядування. Чинна Конституція України закріпила систему організації влади на місцевому рівні, закладеному ще в 1992 р. Наступним кроком у створенні правової основи для децентралізації влади стали закони «Про місцеві державні адміністрації» (1997 р.) та «Про місцеві адміністрації» (1999 р.). Етапом на цьому шляху стала Концепція реформи місцевого самоврядування, спрямована на децентралізацію влади. Наступним реальним кроком стали пропозиції щодо внесення змін до Конституції України, які ґрунтуються на положеннях Європейської Хартії місцевого самоврядування, напрацюваннях Конституційної асамблеї та Конституційної Комісії Верховної Ради, груп експертів в області конституційного права і місцевого самоврядування. Запропоновані зміни до Конституції України передбачають: закріплення принципу децентралізації у здійсненні державної влади, повсюдності та спроможності місцевого самоврядування, сталого розвитку адміністративно-територіальних одиниць; запровадження трирівневої системи адміністративно-територіального устрою – область, район, громада з широким самоврядуванням. Громадою є адміністративно-територіальна одиниця, яка включає:

– один або декілька населених пунктів (село, селище, місто, а також прилеглі до них території);

– передачу функцій виконавчої влади від місцевих держадміністрацій виконавчим органам відповідного рівня;

– розподіл повноважень між органами місцевого самоврядування за принципом субсидіарності і наділення громад максимально широким колом повноважень;

– необхідне забезпечення фінансовими ресурсами повноважень органів місцевого самоврядування, включаючи їх участь у загальнодержавних податках;

– ліквідацію державних адміністрацій і створення замість них державних представництв, позбавлених виконавчих функцій та наділення їх контрольно-наглядовими та координаційними повноваженнями.

Найважливішим кроком на шляху реформування кримінальної юстиції України стало ухвалення 13 квітня 2012 р. Верховною Радою України нового Кримінального процесуального кодексу України (далі – КПК), який набув чинності 19 листопада 2012 р. У своїх висновках експерти Ради Європи зазначили, що розроблення КПК супроводжувалося «позитивною співпрацею українських органів влади з експертами Ради Європи протягом усього законотворчого процесу», і тому його схвалення «може дійсно вважатися запровадженням міцної основи для створення чесної, справедливої та ефективної системи кримінального судочинства». Крім того, КПК пройшов додаткову експертизу Генерального директорату з прав людини та правових питань Ради Європи.

Висновки. Таким чином, наша держава повинна виконати низку заходів, які допоможуть Україну вивести на міжнародну арену як повноправного члена Світового Співтовариства, а саме:

1) завершити підготовку проекту Адміністративно-процедурного кодексу України;

2) продовжити подальше вдосконалення законодавства про державну службу;

3) продовжувати реформування судової системи;

4) забезпечити розроблення та прийняття законопроектів, спрямованих на реформування судової системи, органів внутрішніх справ, прокуратури та адвокатури;

5) встановити контроль за виконанням в Україні рішень Європейського суду з прав людини та впровадження рекомендацій Ради Європи щодо умов відбування покарання засудженими, надання їм медичної допомоги;

6) імплементація антикорупційного законодавства;

7) здійснити законодавче врегулювання питання утворення незалежного органи у сфері боротьби з корупцією;

8) забезпечити прозорість бюджетного процесу та контролю за виконанням державного бюджету та продовжити реформування податкової системи відповідно до європейських стандартів [8, с. 91].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Колюх В. Конституційне DÉJÀ-VU / В. Колюх // Віче. – 2015. – № 10. – С. 13–18 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://viche.info.
2. Ставнійчук М. Окремі проблеми новітнього конституційного процесу у світлі висновків європейської комісії «За демократію через право» (Венеціанська комісія) / М. Ставнійчук // Право України. – 2012. – № 8. – С. 146–153.
3. Колодій А. Конституційний процес та сучасна конституційна реформа в Україні: етапи розвитку / А. Колодій // Право України. – 2012. – № 8. – С. 114–120.
4. Про відновлення дії окремих положень Конституції України: Закон України від 21.02.2014 № 742-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/742-18.
5. Про Конституційну Комісію: Указ Президента України від 03.03.2015 № 119 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/119/2015.
6. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12.01.2015 № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015.
7. Динник І. Розвиток української держави у контексті реалізації стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» / І. Динник // Ефективність державного управління: збірник наукових праць. – 2015. – Вип. 43. – С. 264–271.
8. Середа Т. Порядок денний асоціації Україна – Європейський Союз: імплементація основоположних засад в конституційне законодавство України / Т. Середа // Часопис Академії адвокатури України. – 2014. – Т. 7. – № 3 (24). – С. 88–91.
9. Служба інформаційно-аналітичного забезпечення органів державної влади (СІАЗ). Конституційна Асамблея: політико-правові аспекти діяльності: бюлетень інформаційно-аналітичних матеріалів. – К., 2012. – № 7. – 126 с.
10. Проміжний висновок Венеціанської Комісії щодо запропонованих змін до Конституції України в частині право-

суддя від 24.06.2015 № 803/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rsu.court.gov.ua/userfiles/file/DSA/2015/VENICE%20COMMISSION/prom_VVK_Strasburg.pdf.
11. Про організацію проведення обговорення положень змін до Конституції України щодо децентралізації державної влади: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.04.2014 № 451 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/451-2014-%D1%80.
12. Порядок денний асоціації Україна – ЄС для підготовки та сприяння імплементації Угоди про асоціацію від 20.11.2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_990.
13. Середа Т. Проблеми адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу / Т. Середа // Юридичний часопис Національної академії внутрішніх справ. – 2012. – № 1. – С. 50–56.
14. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами від 27.06.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/984_011.

УДК 339.74(01)

Чобіток В.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та організації діяльності
суб'єктів господарювання
Української інженерно-педагогічної академії

Черняєва А.О.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економічної теорії
та міжнародної економіки
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Статтю присвячено механізму формування міжнародної валютної системи. Розкрито сутність валютної системи. Розглянуто проблеми міжнародної валютної системи. Проаналізовано міжнародні валютні відносини та стан функціонування національної валютної системи.
Ключові слова: валюта, валютна система, валютні відносини, валютний порядок, міжнародні розрахунки.

Чобиток В.И., Черняева А.А. МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ
Статья посвящена механизму формирования международной валютной системы. Раскрыта сущность валютной системы. Рассмотрены проблемы международной валютной системы. Проанализированы международные валютные отношения и состояние функционирования национальной валютной системы.
Ключевые слова: валюта, валютная система, валютные отношения, валютный порядок, международные расчеты.

Chobitok V.I., Chernyaeva A.A. MECHANISM OF FORMING OF INTERNATIONAL CURRENCY SYSTEM: THEORETICAL ASPECT
The article is devoted to mechanism of formation of the international monetary system. The essence of the monetary system. Considers the problems of the international monetary system. Analyzes international monetary relations and the state of functioning of the national monetary system.
Keywords: currency, currency system, currency relations, currency order, international calculations.

Постановка проблеми. Сучасні зміни у світовій економіці сприяють налагодженню та розвитку торговельно-економічного обміну, розширенню валютних відносин між країнами тощо. Світові гроші відіграють найголовнішу роль у цих відносинах, а саме: сприяють розвитку зовнішньої торгівлі, проводять міграцію капіталу та інвестиційну діяльність, за їх допомогою надаються позики й субсидії, туристичні послуги, грошові перекази тощо. Валютні відносини проводяться на національному та міжнародному рівні та завжди підкоряються правилам певної системи економічних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями функціонування та розвитку міжнародної валютної системи приділили увагу такі науковці, як: А. Гальчинський, В. Геєць, В. Козик, С. Колтун, В. Міщенко, А. Філіпченко та ін.

Але, зважаючи на те, що міжнародна діяльність активно розвивається під впливом різних факторів, існує потреба постійного моніторингу валютної системи.

Мета статті полягає в теоретичному обґрунтуванні механізму формування міжнародної валютної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасному світі зв'язки між різними країнами породжують грошові відносини, що пов'язані економічними, культурними, політичними та іншими факторами. Ці відносини між країнами формують міжнародну валютну систему, яка складається з валютного механізму та валютних відносин.

Міжнародна валютна система виникла на основі грошових систем, що існували в деяких країнах. Перша міжнародна грошова система почала зароджуватися в XIX ст. і юридично була оформлена на Міжнародній конференції в 1867 р., що відбулася в Парижі. Конференція визнала золото єдиною фор-

мою світових грошей і вперше визначила напрям уніфікації національних грошових систем. Ця система відома в історії як система «золотого стандарту» і проіснувала до першої світової війни, а окремі її елементи збереглися до 70-х рр. XX ст. [4].

Міжнародна валютна система складається з низки елементів:

– міжнародний грошовий товар (золото було першим міжнародним грошовим товаром, пізніше в міжнародних розрахунках почали використовувати кредитні гроші (векселі, банкноти, чеки на депозити). У 70-х рр. з'являються спеціальні міжнародні й регіональні платіжні одиниці – спеціальні права запозичення (SDR) та європейська валютна одиниця (ECU), згодом ЄВРО (EUR));

– валютний курс (вартість національних грошей однієї країни, виражена в грошових одиницях інших країн – фіксовані та мінливі);

– валютні ринки (спочатку таким ринком був ринок золота як грошового товару, де воно продавалося за офіційною ціною, що була закріплена міжнародним договором. Цей ринок проіснував до серпня 1971 р., коли офіційну ціну на золото було ліквідовано. Тепер ціна на золото визначається під впливом попиту й пропозиції, а ринок золота функціонує як звичайний товарний ринок);

– міжнародні валютно-фінансові організації (Міжнародний валютний фонд (IMF), Міжнародний банк реконструкції і розвитку (IBRD), який разом зі своїми філіалами – Міжнародною фінансовою корпорацією (IFC), Міжнародною асоціацією розвитку (IDA) та Багатостороннім агентством щодо гарантій інвестицій (MIGA) – утворюють групу Світового банку, Банк міжнародних розрахунків у Базелі, регіональні банки розвитку тощо).

Основним завданням міжнародної валютної систем є регулювання сфери міжнародних розрахунків для забезпечення сталого економічного зростання й підтримки рівноваги в зовнішньоторговельному обміні [5].

Міжнародна валютна система охоплює:

– набір міжнародних платіжних засобів;

– режим обміну валют (валютні курси);

– умови конвертованості, міжнародних розрахунків, міжнародних ринків валюти й золота;

– статус міждержавних інститутів, що регулюють валютні відносини;

– мережу міжнародних та банківських установ, які здійснюють міжнародні операції, пов'язані із зовнішньоекономічною діяльністю.

В умовах поглиблення інтеграції економік різних країн міжнародна валютна система відіграє все більш важливу та самостійну роль та впливає на економічне становище країни: темпи зростання виробництва та міжнародного обміну, на ціни, заробітну плату тощо.

Від ефективності валютного механізму, рівня втручання державних та міжнародних валютно-фінансових організацій в діяльність валютних, грошових та золотих ринків багато в чому залежить економічний розвиток і зовнішньоекономічна стратегія країн.

Зростання вагомості валютної системи примушує промислово-розвинені країни вдосконалювати наявні та шукати нові інструменти та методи державно-монополістичного регулювання валютної сфери на різних рівнях.

Рис. 1. Еволюція розвитку міжнародних валютних відносин

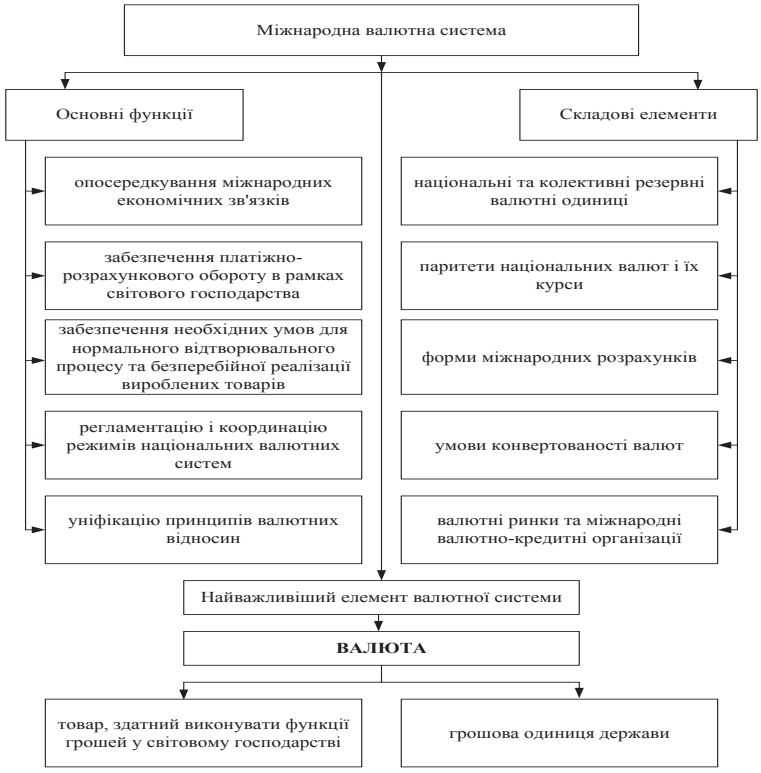


Рис. 2. Основні функції та складові елементи міжнародної валютної системи

Еволюція розвитку міжнародних відносин наведено на рис. 1.

Під міжнародною валютною системою, маються на увазі механізми, що регулюють взаємодію між країнами – учасницями міжнародних економічних відносин – взаємодія грошово-кредитних інструментів, які використовуються ними на ринках валюти, капіталів і товарів. При цьому управління цими механізмами здійснюється через національну політику окремих країн та їх взаємозв'язки.

Розрізняють такі види валютних систем:

– національні;

– регіональні;

– міжнародна [5].

Національні валютні системи виникли спочатку, вони спирались на національне законодавство з урахуванням вимог міжнародного права. Національна валютна система є складовою частиною грошової системи країни, але відносно самостійна й виходить за національні кордони. Її особливості визначаються рівнем розвитку і станом економіки та зовнішньоекономічних зв'язків країни.

Регіональна та міжнародна валютні системи обслуговують взаємний обмін результатами діяльності національних господарств і є інтернаціональними.

Регіональна валютна система являє собою форму організації валютних відносин держав певного регіону, закріплену в міждержавних угодах і створення міждержавних фінансово-кредитних інститутів. Найбільш яскравий приклад – європейська валютна система.

Міжнародна валютна система – це глобальна форма організації валютних відносин у межах світового господарства, закріплена багатосторонніми міждержавними угодами й регульована міжнародними валютно-кредитними і фінансовими організаціями. Характер і стабільність її функціонування залежать від рівня відповідності її принципів структурі світового господарства, розміщенню сил та інтересам країн-лідерів. У разі зміни зазначених умов виникає періодична криза світової валютної системи, яка завершується її крахом і створенням нової валютної системи [6].

Основні функції та складові елементи міжнародної валютної системи наведено на рис. 2.

Валюта поділяється на два типи:

1. Міжнародна торгова валюта – це валюта, що використовується для оцінки міжнародних торговельних операцій (експорт й імпорт товарів, послуг, капіталу), або валюта як товар, що є предметом купівлі-продажу.

2. Міжнародна резервна валюта – це валюта, що використовується для покриття дефіциту платіжного балансу надання позик, кредиту, фінансування допомоги тощо. Її головною функцією є створення валютних державних резервів.

Розрізняють такі поняття, як «національна валюта» (встановлена національним законодавством грошова одиниця цієї держави), «іноземна валюта» (іноземні банкноти і монети, вимоги, виражені в іноземних валютах у вигляді банківських вкладів, векселів або чеків).

Механізм формування міжнародної валютної системи являє собою систему контролю за зміною обсягу валюти з країни в країну шляхом прийняття постанови щодо валютного регулювання з обмеженнями:

– вимагають від окремих осіб чи фірм, що тримають іноземну валюту, передати або продати її урядові;

– нормують запаси іноземної валюти.

Валютне регулювання – це сукупність заходів, що реалізуються міжнародними організаціями, державою у сфері валютних відносин. Здійснюються на двох рівнях – міждержавному та національному [5].

Функції регулювання міжнародних валютних відносин покладено на Міжнародний валютний фонд, який керується статутом, ухвалами та домовленостями.

На державному рівні регулювання визначається законодавчими актами кожної країни.

Валютний контроль – це важлива складова частина валютного регулювання, мета якого полягає в дотриманні валютного законодавства під час здійснення валютних операцій за участю резидентів і нерезидентів [6].

Органами валютного контролю є:

– державна податкова інспекція (адміністрація) (ДПА) – контроль за повнотою сплати податків;

– державний митний комітет (ДМК) – вивіз та ввіз золота, валюти;

– міністерство зв'язку (МЗ) – перекази валюти за кордон.

Механізм валютного регулювання в Україні включає сукупність заходів, які проводяться Національним банком, Мінфіном, Державною податковою адміністрацією, іншими органами валютного контролю у сфері валютних відносин.

Механізм валютного регулювання в основному зводиться до таких форм, як девальвація (зниження обмінного курсу національної валюти до іноземних валют) та ревальвація (підвищення курсу національної валюти відносно іноземних валют).

Девальвація і ревальвація використовуються для визначення тривалого і стійкого зниження або підвищення обмінного курсу національної валюти відповідно.

При цьому девальвація й ревальвація зображають об'єктивний ринковий процес, що визначає зміну обмінного курсу національної валюти під впливом динаміки попиту та пропозиції на валютному ринку. За таких обставин Національний банк змушений діяти з урахуванням цих ринкових сил, змінюючи офіційний обмінний курс відповідно до умов, що склалися.

Така ситуація тривалий час спостерігається в Україні, коли Національний банк змушений був девальвувати курс української валюти відносно долара США (див. рис. 3).

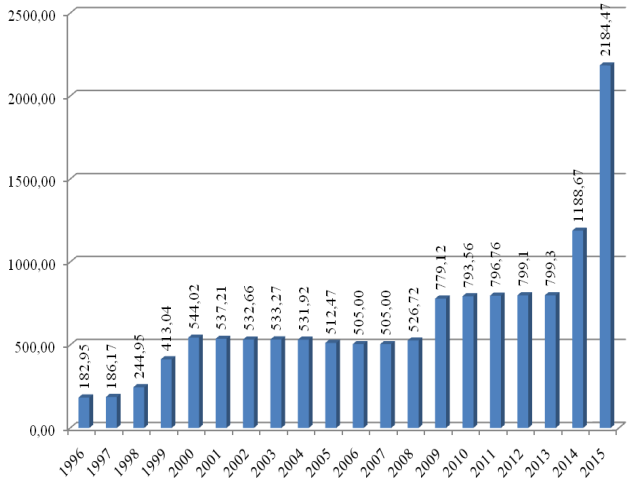


Рис. 3. Динаміка зміни курсу гривні до долара США (за 100 дол. США)

Джерело: побудовано автором на основі [7]

З рис. 3 видно, що протягом розглянутого періоду, а саме з 1996–2015 рр. національна валюта девальвує – знижує обмінний курс національної валюти до долара США. Значне зниження вартості національної валюти спостерігалось у 1999, 2009, 2014 та в 2015 рр.

На такий рівень девальвації національної валюти впливають як зовнішні фактори (світова фінансова криза, високий рівень конкуренції тощо), так і внутрішні (зниження ВВП, нестабільне політичне та економічне положення тощо).

Висновки. Таким чином, міжнародна валютна система виникла на основі грошових систем. До складу міжнародної валютної системи належать такі елементи:

- міжнародний грошовий товар;
- валютний курс;
- валютні ринки;
- міжнародні валютно-фінансові організації.

Проаналізовано еволюцію розвитку міжнародних відносин. Розглянуто основні функції та складники міжнародної валютної системи. У статті проведено аналіз динаміки зміни курсу гривні до долара США, який свідчить про значний рівень девальвації національної валюти.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гальчинський А. Сучасна валютна система / А. Гальчинський. – К.: LIBRA, 1993. – 95 с.
2. Економіка України: підсумки перетворень та перспективи зростання / [В. Геєць, В. Александрова, О. Барановський, В. Близнюк та ін.]; за ред. В. Геєця. – К.: Форт, 2000. – 422 с.
3. Райзберг Б. Современный экономический словарь / Б. Райзберг, Л. Лозовский, Е. Стародубцева. – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА' М, 1999. – 479 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://enbv.narod.ru/text/Econom/ses/str/0598.html.
4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://library.if.ua/book/61/4429.html.
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://grandars.ru/student/mirovaya-ekonomika/mirovaya-valyutnaya-sistema.html.
6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://studme.com.ua/19020609/ekonomika.
7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua.

УДК 339.92

Чужиков В.І.
доктор економічних наук,
професор, проректор
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Лещенко К.А.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри європейської інтеграції
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ЕКОЛОГІЧНА ПАРАДИГМА В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ КООРДИНАТ

Статтю присвячено особливостям формування екологічної парадигми, що базується на економічній моделі розвитку сучасного суспільства, яке зацікавлено в зменшенні антропогенного впливу на природне середовище і водночас спрямоване на систему раціонального природокористування за допомогою економічних механізмів та інструментів регулювання.

Ключові слова: екологічна парадигма, людина інформаційна, людина сітьова, екологічна політика, економічні механізми та інструменти.

Чужиков В.И., Лещенко К.А. ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ПАРАДИГМА В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КООРДИНАТ

Статья посвящена особенностям формирования экологической парадигмы, которая опирается на экономическую модель развития современного общества, которое заинтересовано в уменьшении антропогенного влияния на природную среду и вместе с тем ориентировано на систему рационального природопользования при помощи экономических механизмов и инструментов регулирования.

Ключевые слова: экологическая парадигма, человек информационный, человек сетевой, экологическая политика, экономические механизмы и инструменты.

Chuzhykov V.I., Leshchenko K.A. THE ECOLOGICAL PARADIGM IN THE SYSTEM OF INTERNATIONAL ECONOMIC COORDINATES

The article is devoted to the peculiarities of the ecological paradigm formation, which relies on the economic model of modern society, which is interested in reducing the human impact on the natural environment and at the same time is focused on the model of prudent environmental management using economic instruments and regulatory tools.

Keywords: ecological paradigm, Homo Informaticus, Homo Retis, environmental policy, economic mechanisms and tools.

Постановка проблеми. Значне урізноманітнення наукових підходів до прогнозування майбутньої моделі розвитку суспільства суттєво впливає на характер та особливості наукової ідентифікації дослідницької парадигми. Здебільшого її сучасне трактування є відмінним від того, що існувало в античні часи, а також від того, що запропонував у 1962 році американський філософ Т. Кун, оскільки часові та контентні межі процесу пізнання упродовж останніх півстоліття зазнали суттєвих змін.

Віртуалізація сучасної економіки, формування сітьових систем виробництва та відповідної моделі реалізації товарів і послуг, стрімке переміщення капіталу в глобальному економічному середовищі наочно демонструють новітні цивілізаційні виклики розвитку суспільства та зумовлені цим крайові розбіжності в оцінці наслідків впливу на довкілля антропогенної діяльності, а отже, й на оцінку його стану.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розроблення наявних економічних парадигм зробили такі вчені, як Т. Кун, Й. Шумпетер, Х. Джойс, Т. Клевер, П. Друкер, Я. Корнаї. Вони у своїх численних працях неодноразово підкреслювали дуалістичний характер економічних відносин у суспільстві та потребу в збереженні цілісності цієї категорії. Чимало дискусій серед провідних методологів викликає компонентне наповнення глобальних парадигм, тобто так званий конвент. Зважаючи на це, надзвичайно важливою є спроба вітчизняного дослідника А. Федірка встановити структурно-компонентний склад чотирьох домінантних у сучасному світі парадигм «Homo economicus» (людина економічна), «Homo sociologicus» (людина соціальна), «Homo informaticus» (людина інформаційна) та «Homo retis» (людина мережева).

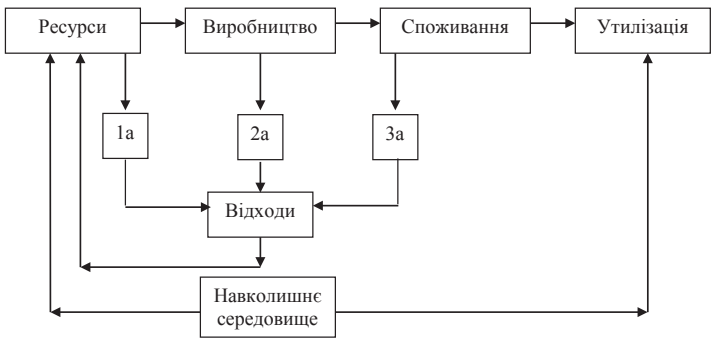
Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас економічні основи екологічної парадигми з'ясовані недостатньо і потребують подальшої модернізації та чіткої ідентифікації. Важливе значення має також не лише визначення сутності та компонентного складу екологічної парадигми, стратифікації дифузної основи парадигми, а також узагальнення методологічного апарату наявних на цей час секторальних парадигм та створення на цій основі системного «бекграунда» суміжних з міжнародною економікою теоретичних досліджень. Отже, цілком важливою частиною пропонованого дослідження є постановка питання щодо формування нової екологічної парадигми, яка, на нашу думку, має подолати суто відомче бачення природокористування лише очима екологів, чому значною мірою сприятиме визначення міжнародних економічних координат оцінювання системних перспектив розвитку природного середовища.

Метою статті є концептуальне визначення екологічної парадигми в межах сформованої в сучасному світі моделі поліструктурних економічних відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спроби багатьох науковців 1970–1980 рр. розробити гармонійну модель взаємодії людини й природи та порівняти такі зміни із циклічністю, посилаючись на безсумнівний, як тоді здавалося, авторитет класиків економічної теорії, були далеко не завжди успішними. Зважаючи на це, досить поширеною стала думка відомого економіста Й. Шумпетера, який стверджував, що «господарська діяльність може полягати в тому, щоб спостерігати за результатами природних процесів і якнайкраще користуватися ними <...> Залежно від типу конструйованої теорії такі речі, як закон спадної (фізичної) продуктивності, може мати невелике або нульове значення у тому, що стосується конкретно економічних результатів» [1, с. 28]. Останнє зауваження Й. Шумпетера було надзвичайно важливим у процесі нарощування темпів продукованих у той період нових теорій, більшість з яких базувалася як на поглядах кейнсіанців (теорії сталої позитивної економічної динаміки, рівних втрат, споживчого попиту), так і неокласиків (теорії розподілу, зростання фірми, ефективної заробітної плати тощо). Натомість, у деяких з них була значна відмінність поглядів, що найбільш рельєфно проявило себе під час формування теорії економічного зростання, в якій неокласики відстоювали ідеї гнучкості цін на фактори виробництва в довгостроковому періоді, тоді як неокейсіанці були переконані, що капіталістична економіка за своєю суттю є нестабільною, а отже, в її основі має лежати долання диспропорцій за допомогою інструментів державного регулювання, а також визнання провідної ролі інвестицій та заощаджень. Така поляризація думок створила низку нових підходів, які з часом переросли в моделі економічного зростання Гаррода-Домара, теореми про магістраль, технологічний прогрес [2]. Подібні методологічні зрушення внесли корективи й у теорію розподілу [3], яка частково базувалася на кейнсіанських ідеях недосконалості ринків та зростання цін на основні фактори виробництва.

Описане вище теоретичне протистояння останньої чверті минулого століття зумовило продукування цілого ряду досить специфічних ідей, які стосувалися знаходження своєрідного компромісу в суспільстві щодо зменшення навантаження на навколишнє середовище в обмін на низькі темпи економічного зростання, яке нерідко називали «нульовим». З часом таку модель взяли на озброєння Скандинавські держави, поклавши в її основу розроблення збалансованої внутрішньої і зовнішньої екологічної політики.

Формування економічних механізмів тодішньої політики охорони навколишнього середовища було досить суперечливим, оскільки потребувало чіткого визначення характеру взаємодії суспільства та бізнесу впродовж усього виробничого ланцюга «ресурси – виробництво – споживання – утилізація», який з часом почав ускладнюватися та диференціюватися. Унаслідок цього почали формуватися все нові й нові зв'язки між продуцентами, що значною мірою зображало інтереси багатьох учасників процесу розширеного відтворення (див. рис. 1).



Умовні позначки: 1а – первинне виробництво, аграрна продукція;
2а – виробництво і розподіл;
3а - споживання (переробка сміття, регенерація)

Рис. 1. Взаємозв'язок між економічною активністю та станом навколишнього середовища

Джерело: побудовано авторами на основі [4, с. 240]

Процес відтворення за Т. Клевером не міг, як це було раніше, вписуватися у просту лінійну модель, оскільки результати виробництва між першою і другою стадіями, за умов випереджального розвитку природоохоронних технологій, можуть швидко перетворюватись в ресурси (2а – 1а), не завдаючи при цьому шкоди навколишньому середовищу. Так, їх недостатній розвиток може збільшити критичну масу токсичних

відходів (1а + 2а + 3а), що значно зменшить, а з часом й унеможливить використання наявних ресурсів.

За умов досягнення гармонізації відносин між постачальниками ресурсів, переробниками сміття та провайдерами (саме такий термін використовує автор), а також можливої естетичної утилізації відходів, досить актуальним виглядатиме й інший напрям взаємодії, який з певними обмеженнями можна вважати безвідходним замкненим циклом, до якого прагнуть фактично всі учасники еколого-економічного процесу відтворення.

Останні два десятиріччя доволі важко назвати стабільними для світового екологічного та економічного розвитку. З одного боку, фактично одноголоса підтримка моделі сталого розвитку, що було на конференції в Ріо-де-Жанейро (1993 р.), стало наріжним каменем у процесі розробки національних і міжнародних стратегій, кожна з яких відтепер включала економічну, соціальну та екологічну складники. З іншого – зміна характеру й природи системних криз у світі та їх стрімкого поширення на весь глобальний економічний простір не давала змогу розробляти оптимістичні прогнози екологічного розвитку національних економік, а міжнародне співробітництво у цій сфері далеко не завжди було конструктивним, оскільки досить слабко орієнтувалася на закони бізнесу. Ось чому П. Друкер під час визначення екологічних ніш для запровадження інновацій в бізнесі вважає, що найважливішими складниками його підприємницької спрямованості є стратегії контрольного пункту, які передбачають домінування конкретної інновації у виробництві певних товарів, що зображають його продуктову та маркетингову спеціалізації [5].

Упродовж останньої чверті століття зазнали суттєвих змін підходи до визначення характеру взаємодії людини та навколишнього природного середовища, внаслідок чого з'явилося чимало наукових праць, в яких більшість реалізованих екологічних заходів автори напряму пов'язують зі збільшенням інтенсивності господарської діяльності в ньому. Так, американські економісти Д. Пірс та Р. Турнер у своїй відомій праці «Економіка природних ресурсів та навколишнього середовища» [6] науково обґрунтували економічні механізми збереження природних ресурсів та навколишнього середовища, а вже через деякий час (2001) вони, разом з іншими вченими, започаткували створення нової науки – економіки навколишнього середовища [7]. Саме у цей період було запропоновано чимало нових ідей щодо економізації екологічного розвитку та створення нової парадигми, яка б на міждисциплінарній основі об'єднала всі наявні методологічні підходи економістів, екологів, соціологів та фахівців з інших спеціальностей в єдину систему координування взаємодії людини та навколишнього середовища, надавши йому відповідної антропогенної інституалізації.

Зауважимо, що основні методологічні дискусії 90-х рр. XX – початок XXI ст. розгорталися навколо обговорення двох принципово важливих підходів до визначення сутнісних ознак та «вбудовування» екологічної складової частини в наявні парадигми «Homo economicus» та «Homo sociologicus» як такі, що мали б назавжди подолати рамки внутрішньонаукової обмеженості (йшлося про домінування в межах національних господарств економічного або соціального тренду розвитку). Отже, для тих, хто підтримував першу парадигму, основними економічними координатами стали індивідуальна дія та раціональні обрахунки, в яких шкідливі наслідки впливу людини на навколишнє середовище поєднувались з визначальною дією ринку та передбаченням як основними завданнями аналізу. Водночас типи концепцій, які використовувались у цих ідеях, зводились до аналітичних та абстрактних. Натомість апологети соціального підходу були переконані в тому, що дія має бути лише колективною, яка тим не менше обмежується певними соціально-екологічними зобов'язаннями суспільства. Вони наполягали на тому, що ірраціональне сприйняття, а також зумовлені цим традиції та цінності певного народу можуть виступати фундаментальними мотивами дії не лише на ринку, а й всього суспільства. На відміну від економічної парадигми, де головним визнавалася кратність та децентралізація рішень в соціальній здебільшого переважали лише ті структурні елементи, які чітко сприймалися населенням у цілому та політичною владою, оскільки вони базувалися на емпіричних та описових концепціях. До числа прихильників такого підходу слід віднести Я. Корнаї [8].

Досить близько до розуміння системної сутності парадигми, зокрема регіональної, підійшов вітчизняний дослідник О. Федірко. Інноваційний розвиток, на думку вченого, суттєво змінює економічний ландшафт локальних територій, натомість віртуальна мережа, навпаки, його дистанціонує. Отже, нова парадигма «Homo retis» або «Homo network» спрямовує будь-якого науковця на дослідження «колабораційної соціально-економічної взаємодії» [9, с. 25]. Схожою із цим є ідея поєднання федеральної політики охорони довкілля з активними процесами локальної індустріальної диференціації, яку на прикладі окремих регіонів США запропонували американські науковці Д. Карр та В. Ян [10].

Своєрідний методологічний вакуум у системі соціальних та економічних наук на початку XXI ст. привів до швидкого продукування нових парадигм, доцільність яких далеко не завжди була беззаперечною. Характерним прикладом може вважатися парадигма постіндустріального розвитку, в якій головну роль відігравали галузі (в ЄС – це сектори) виробництва, оскільки саме їх оптимальна композиція поступово ставала основним індикатором визначення характеру розвитку господарства певної країни. Розуміючи таку упередженість у трактуванні сутності парадигми, угорський економіст Я. Корнаї розкритикував наявних на Заході рутинний метод пізнання «гіпотеза – теорема – доказ», що базується на сучасних економетричних підходах і не враховує жодного елемента системності, який, на думку науковця, є вирішальним під час формування нової глобальної парадигми [8, с. 15]. Водночас позбавитись відповідного дуалізму в тлумаченні парадигм й обґрунтувати нову екологічну без урахування наявних підходів неможливо, що й зображено в інтеграційному обґрунтуванні нової моделі екологічної парадигми. Зважаючи на це, ми розробили власну модель теоретичного аналізу парадигмальної сутності еколого-економічної взаємодії в межах глобального суспільства (див. табл. 1).

Неважко зрозуміти, що сучасна парадигма еколого-економічного розвитку (назвемо її так) зазвичай має охоплювати низку соціальних домінантів, які надають їй тієї необхідної системності, на якій наполягає Я. Корнаї.

Значний кореляційний зв'язок між рівнем економічного розвитку країни та станом її соціальної сфери вмотивований не лише тим, що фактично всі держави світу погоджуються з концепцією сталого (скажімо, взаємозалежного) розвитку, а й з бажан-

ням багатьох дослідників оптимізувати характер взаємодії в глобальній економіці, яку відомі американські науковці М. Портер та М. Крамер пов'язують із відповідальністю бізнесу та створенням ланцюгів глобальних соціальних цінностей [11].

Більш пізнє трактування сутності створювальної парадигми поставило перед багатьма дослідниками проблему вибору: чи може покращити екологічну ситуацію в країні додаткове навантаження бізнесу відповідними податками, чи необхідно спонукати бізнес до екологічної співпраці. Унаслідок цього М. Портером (2011) було сформульоване нове дослідницьке завдання: чи може регулювання стану навколишнього середовища забезпечити зростання інновацій та рівня конкурентоспроможності (компанії, країни)?

Прихильники й супротивники цієї гіпотези дають у своїх працях досить суперечливу відповідь: природоохоронні заходи сприяють покращенню стану навколишнього середовища, проте далеко не завжди стимулюють розвиток бізнесу. Отже, «зустрічний» рух в цьому напрямі, на думку С. Амбеком та М. Кохеном [12, с. 3], має бути гармонізованим, тобто дія та протидія мають бути врівноважені. Російські дослідники Н. Пахомова та Г. Малишков переконані, що і бізнес, і уряди мають розраховувати на отримання бінарного дивіденду, а отже, перший з них, демонструючи свою відданість, нерідко проводить ярмарок екологічних ініціатив та зобов'язань [13, с. 1–4], метою чого є очікування радикальних інновацій і водночас підвищення якості природного середовища та зростанні конкурентоспроможності бізнесу. Зважаючи на це, зрозуміло, чому саме на розрахунках індексів природоохоронної конкурентоспроможності наполягають у своїх працях чимало вітчизняних та закордонних науковців. Але й такий підхід потребує, на нашу думку, більш чіткої методологічної визначеності. Зокрема, йдеться про те, що саме взяти за основу: отримані доходи або ж оцінити переваги як сьогодні, так і в майбутньому. Вибір за цих обставин розділяє наявний у країні електорат на тих, що підтримують певних політиків, які декларують свою відданість визнаним моделям регулювання в системі «людина – природа» та на тих, хто має іншу думку.

Надзвичайно важливим є й те, що так званий лібералізм, який, як вважалося раніше, був панівним у світовій економіці в 1980–1990-х рр., стрімко втрачає свої позиції. Але це не зовсім так. Відома канадська дослідниця Дж. Пек переконана, що його «методологічний шанс» й досі не втрачений. На її думку, неолібералізм не лише не зникає, а й значною мірою диференціюється, а отже, на зміну його класичним проявам приходять нові різновиди: згасаючий неолібералізм, різнорідний неолібералізм,

Таблиця 1

Економічні й соціальні домінанти сучасної екологічної парадигми

Секторальна домінанта	Автори	Методологічна сутність
Міжнародна торгівля	N. Birdsoll, D. Wheeler (1992), M. Kemp (1964), Mc. Guire (1982), I. Walter (1974)	Аналіз умов виробництва імпортованих товарів, маркування, фізико-хімічні властивості, пакування, використання субсидій при експортно-імпортних операціях
Механізми регулювання	R. Conrad (1993), M. Hoel (1993), P. Kennedy (1994), К. Бессі, О. Фавро (2010)	Оцінювання ефективності застосування податкових, адміністративних та інших важелів регулювання
Широке міжнародне співробітництво	S. Barrett (1990), H. Hettige (1992), R. Lucas (1992), С. Агібалов (2010)	Прогнозування переваг та втрат від укладання міжнародних угод щодо охорони навколишнього середовища. Обґрунтування створення наднаціональних інституцій
Зв'язок із соціальною сферою	C. Carraro (1993), A. Jasay (1960), P. Sorsa (1994), М. Портер, М. Крамер (2006)	Виокремлення соціальної складової процесу екологізації виробництва. З'ясування ролі та впливу стану навколишнього середовища на повноцінне відтворення людського капіталу
Взаємодія в межах інтеграційного угруповання	S. Bár, P. Крамер (1998), J. Braden (1996), W. Oates (1998), А. Рубінштейн (2011)	Розроблення економічних механізмів взаємодії країн щодо заощадження природних ресурсів та раціонального їх використання. Стимулювання моніторингових досліджень

Таблиця 2

Групи інструментів реалізації екологічної політики країни та витрати на їх регулювання за М. Глачант з авторськими доповненнями

Інструмент	Короткий опис	Типи регулювання
Технологічні стандарти	Нормативний процес вимагає від виробників-забруднювачів впроваджувати в технологію виробництва пристрої зі скорочення викидів	Виробники-забруднювачі не мають права щось змінювати. Якщо потрібно застосувати певні заходи, то це потребує політичного рішення
Стандарти та ліміти на викиди	Нормативний процес вимагає від виробників-забруднювачів не перевищувати заданих лімітів викидів	Певне право змінювати ситуацію до стандартів належить виробникам-забруднювачам. Якщо потрібно застосувати певні заходи, іноді виробники-забруднювачі можуть виносити рішення
Вартість викидів	Економічні стимули для забруднювачів зменшуються через введення податку, що підлягає сплаті на одиницю забруднювальної речовини	Виробники-забруднювачі мають широкі права під час вирішення питань. Вони вільні у виборі технічних засобів та інтенсивності зменшення викидів. Фактично вони обирають рівень зменшення викидів, порівнюючи податки та витрати на зменшення викидів. Політичні рішення схвалюються щодо зміни ставок податку
Торгівля дозволами на викиди	Система дає змогу фіксувати максимальну кількість викидів. Дозволи на викиди можуть бути предметом купівлі-продажу на ринку	На рівні виробників-забруднювачів вплив залишається таким самим. Виробники обирають між коштами на зменшення викидів та вартістю дозволів на викиди. На політичному рівні регулюються лише податки, ціна на дозволи регулюється ринком. Зовнішні потрясіння вирішуються шляхом спонтанної зміни цін на дозволи

гібридний неолібералізм та строкатий (variegated) неолібералізм [14, с. 149]. Саме останній може слугувати основною платформою для формування парадигми екологічно орієнтованої економіки.

Багатоаспектність еколого-економічного розвитку країни потребує чіткого визначення низки питань, зокрема: реалізація якої саме екологічної парадигми приведе до формування виваженої та чіткої екологічної політики, якими мають бути економічні методи регулювання, як оцінити «виховний» аспект природокористування (див. табл. 2).

На думку французького дослідника М. Глачант, серед усіх наявних сьогодні економічних інструментів реалізації екологічної політики, що базується на економічній парадигмі розвитку, найважливішими є чотири:

- технологічні стандарти;
- стандарти та квоти на викиди;
- вартість викидів;
- торгівля дозволами на викиди.

Незважаючи на міжнародне регулювання, за конкретною державою залишається право на зміну стандартів, скорочення лімітів (відповідно до Кіотського протоколу) чи ставки екологічних податків. Надзвичайно важливим є також торгівля дозволами на викиди, яка вже в першому десятиріччі XXI ст. активно сприяла становленню досить специфічного ринку їх купівлі та продажу. Отже, ринок і довкілля є поєднаними в межах наявної моделі розвитку швидкої віртуалізації економічних відносин та глобального усвідомлення значущості збереження навколишнього природного середовища.

Висновки. Сучасна екологічна парадигма економічного розвитку являє собою систему селективних поглядів, компромісів та дій суспільства, котре знаходить оптимальну для себе модель забезпечення своєї відносної сталості за допомогою доступних для нього господарських, інституційних, фінансових і соціальних механізмів та інструментів гармонізації відносин між населенням, урядами та бізнесом у сфері збереження навколишнього середовища. Компонентний склад парадигми зображає, з одного боку, потреби суспільства в економічному розвиткові, з іншого – його інтереси щодо збереження навколишнього середовища. Глобальна дифузія секторальних (галузевих) та горизонтальних (міжгалузевих) парадигм може сприяти як отриманню планетарного позитивного синергетичного ефекту, так і диверсифікації негативних тенденцій мережного (інформаційного) суспільства. Створення спільної композиційної основи екологічної парадигми має базуватися на економічних відносинах, що визначатимуть систему координат галузевої та суспільної моделі розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку. Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / Й. Шумпетер; пер. з англ. В. Старка. – К.: КМА, 2011. – 242 с.
2. Jones H. An introduction to Modern Theories of Economic Growth / H. Jones. – London: Nelson, 1975. – 356 p.
3. Kalecki M. Selected essays on the dynamics of the capitalist economy / M. Kalecki. – Cambridge: Cambridge University Press, 1971. – 147 p.
4. Clever T. Understanding the World Economy / T. Clever. – London; New York: Routledge, 2002. – 270 p.
5. Друкер П. Бизнес и инновации. Экологические ниши / П. Друкер. – М.: Вильямс, 2009. – С. 363–378.
6. Pearce D. Economics of Natural Resources and Environment / D. Pearce, R. Turner. – Harvester: Wheatsheaf, 1990. – 321 p.
7. Pearce D. Environmental Policy. The Economics of the European Union. Policy and Analysis / D. Pearce; ed. by M. Artis, F. Nixson. – Oxford: Oxford University Press, 2001. – 195 p.
8. Корнаи Я. Системная парадигма / Я. Корнаи // Вопросы экономики. – 2002. – № 4. – С. 15–19.
9. Федірко О. Формування нової локально-інноваційної парадигми регіональних досліджень / О. Федірко// Регіональна економіка. – 2015. – № 3. – С. 24–33.
10. Carr D. Federal Environmental Policy and local Industrial Diversification: The Case of the Clean Air Act / D. Carr, W. Yan // Regional Studies. – 2012. – Vol. 46.5. – P. 639–649.
11. Porter M. Strategy & Society / M. Porter, M. Kramer // Harvard Business Review. – 2006. – December. – P. 78–92.
12. Ambec S. The Porter Hypothesis at 2020 / S. Ambec, M. Cohen, S. Elgie, P. Lanoie // Discussion Paper. – 2011. – January. – P. 3–7.
13. Пахомова Н. Социально-экологическая ответственность и конкурентоспособность бизнеса: возможен ли синергетический эффект / Н. Пахомова, Г. Мальшков // Проблемы современной экономики: евразийский международный научно-аналитический журнал. – 2008. – № 2 (26). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://m-economy.ru/art.php?nArtId=1933.
14. Peck J. Explaining (with) Neoliberalism / J. Peck // Territory, Politics, Governance. – 2013. – Vol. 1.2. – P. 132–157.
15. Glachant M. The need for adaptive implementation / M. Glachant; Implementing European Environmental Policy. – Cheltenham: Edward Elgar, 2001. – 190 p.

УДК 631.1:631.17

Яценко О.М.
доктор економічних наук,
професор кафедри міжнародної торгівлі
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Завадська Ю.С.
кандидат економічних наук,
викладач кафедри міжнародної економіки
та економічної дипломатії
Дипломатичної академії України
при Міністерстві закордонних справ України

ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Ідентифіковано ключові проблеми та тенденції формування інфраструктури агропродовольчого сектора України у розрізі чотирьох її складнкиах: виробничої, ринкової, соціальної та інституціональної. Визначено відповідність вітчизняної агроінфраструктури до стандартів Європейського Союзу. На основі проведеної діагностики розроблено комплекс пропозицій щодо формування сприятливих умов для розбудови інфраструктури агропродовольчого сектора України інтегрованої в міжнародний економічних простір.

Ключові слова: інфраструктура, агроподовольчий сектор, євроінтеграція, інституціональне середовище, міжнародний досвід, комплексний підхід.

Яценко О.Н., Завадская Ю.С. ПЕРСПЕКТИВЫ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО СЕКТОРА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ УСИЛЕНИЯ ЕВРОИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Идентифицировано ключевые проблемы и тенденции формирования инфраструктуры агропродовольственного сектора Украины в разрезе четырех ее составляющих: производственной, рыночной, социальной и институциональной. Определены соответствия отечественной агроинфраструктуры к стандартам Европейского Союза. На основе проведенной диагностики разработан комплекс предложений по формированию благоприятных условий для развития инфраструктуры агропродовольственного сектора Украины интегрированного в международное экономическое пространство.

Ключевые слова: инфраструктура, агроподовольственный сектор, евроинтеграция, институциональная среда, международный опыт, комплексный подход.

Yatsenko O.N., Zavadska Y.S. PROSPECTS DEVELOPMENT OF UKRAINIAN AGRI-FOOD SECTOR INFRASTRUCTURE IN THE CONDITIONS OF THE EUROPEAN INTEGRATION PROCESS INTENSIFICATION

Key issues and development trends of Ukrainian agri-food sector infrastructure in terms of its four components (production, market, social and institutional) were identified. Accordance of domestic agricultural infrastructure to EU standards has been determined. On the basis of conducted diagnostics, it was developed a set of proposals for favorable conditions formation for Ukraine agri-food sector infrastructure integrated into the international economic space.

Keywords: infrastructure, agri-food sector, European integration, institutional environment, international experience, comprehensive approach.

Постановка проблеми. Аграрний сектор є важливою стратегічною галуззю для більшості країн світу оскільки відповідає за гарантування продовольчої безпеки населення, роблячи при цьому особливий внесок у загальний процес сталого економічного зростання. Розвиток зазначеної сфери неможливий без формування ефективного інфраструктурного базису. Питанню поліпшення аграрної інфраструктури приділяється значна увага. Сьогодні країнам із розвиненою економікою притаманний високий рівень розвитку інфраструктури аграрного сектора, що є результатом ефективної політики щодо сприяння її становлення підкріпленої значним інвестиційним забезпеченням. Збільшення обсягу інвестицій в інфраструктуру привело до налагодження механізму переміщення надлишків продовольства на ринок і стимулювало загальну «комерціалізацію» сільського господарства. Однак, незважаючи на важливість зазначеного питання, для більшості країн, що розвиваються, притаманна неналагоджена агроінфраструктура, що знаходить свій прояв у низькому рівні забезпеченні транспортної, енергетичної, телекомунікаційної мереж, а також пов'язаного з цим ускладнення налагодження бізнес зв'язків між регіонами в межах країни та стримування інтеграції національного ринку в міжнародний економічний простір.

Зважаючи на те, що інфраструктура (зокрема, агроінфраструктура) будь-якої країни функціонує у межах та під впливом глобальної економіки, її низький рівень розвитку серйозно обмежує можливості лібералізації торгівлі, доступу до міжнародних ринків капіталу, а також отримання інших потенційних вигод та конкурентних переваг для цих країн. Ці аспекти зумовлюють актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретико-методологічних та прикладних засад розвитку інфраструктури агропродовольчого сектора вітчизняної економіки зробили такі дослідники, як Х. Зінгер, О. Бородіна, А. Кузнецова, М. Малік, Т. Стройко, О. Шпикуляк та ін. Проте питання відповідності інфраструктури агропродовольчого сектора України європейським стандартам вивчені не повною мірою та потребують подальшого дослідження.

Метою статті є визначення особливостей формування інфраструктури агропродовольчого сектора України в умовах євроінтеграційного вектора розвитку національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до результатів дослідження Світовим економічним форумом під час оцінення темпу економічного зростання й економічного добробуту було встановлено, що до числа країн із найвищим рівнем розвитку інфраструктури в 2014 р. ввійшли такі країни, як Швейцарія (значення індексу якості інфраструктурного забезпечення – 6,6; шкала індексу: 1 – вкрай нерозвинена; 7 – найкращий стан якості інфраструктури), Гонконг (6,5), Об'єднані Арабські Емірати (6,4), Фінляндія (6,4), Сінгапур (6,3) [24]. Україна за цим показником зайняла 69-те місце з-поміж більше ніж 140 країн світу (див. табл. 1).

Відповідно до методики визначення індексу глобальної конкурентоспроможності якість інфраструктурного забезпечення розглядається у контексті його здатності до функціонування інтегрованої транспортної системи та системи електрозабезпечення і телефонного зв'язку. До сильних сторін вітчизняної інфраструктури можна віднести якість залізничної інфраструктури (доступність, надійність, гнучкість та швидкість перевезення вантажів) та телефонного зв'язку (стан мережевої інфраструктури, кількість і покриття чинних операторів, технологічне оснащення). Інші індикатори, що характеризують загальний рівень розвитку інфраструктури України, займають досить низькі позиції в рейтингу з-поміж інших країн світу, що вказує на незадовільний стан цих інфраструктурних складників та необхідність розробки політики його покращення.

Ще одним важливим інтегральним показником, який дає можливість оцінити стан інфраструктури певної країни, є індекс ефективності логістики (Logistics Performance Index, LPI), розроблений і запропонований Світовим Банком. У 2014 р. його значення було визначено для понад 160 країн. Його розрахунки для України наведено у табл. 2. Індекс ефективності логістики дає змогу діагностувати логістичну систему країни на основі застосування двох підходів: визначення міжнародного LPI (здійснюється якісна оцінка країни у розрізі шести показників її торговими партнерами, резидентами іншої країни) та внутрішнього LPI (здійснюється якісна оцінка країни її резидентами; охоплює детальну інформацію про навколишнє середовище, матеріально-технічного забезпечення, основні логістичні процеси тощо).

У 2014 р. Україна зайняла 61-ше місце за показником LPI. Незважаючи на позитивний тренд, оцінка якості торгової та транспортної інфраструктури України (2,65) є найнижчою серед інших структурних еле-

Таблиця 1

Оцінка основних інфраструктурних індикаторів індексу глобальної конкурентоспроможності України світовим економічним форумом за 2015–2016 рр.

Показник	Рейтинг з-поміж країн світу	Інтегральна оцінка*
Індекс глобальної конкурентоспроможності	79	4,0
Загальний рівень розвитку інфраструктури	69	4,1
А. Транспортна інфраструктура	91	3,2
Якість загальної інфраструктури	82	3,8
Якість доріг	132	2,4
Якість інфраструктури залізниць	28	4,2
Якість інфраструктури портів	108	3,2
Якість інфраструктури повітряного транспорту	97	3,7
Пасажиропотік авіаційного транспорту, млн місць на км/тиждень	61	253,9
Система електрозабезпечення і телефонного зв'язку	54	5
Якість електропостачання	75	4,6
Кількість користувачів мобільного зв'язку, на 100 осіб	32	144,1
Кількість користувачів стаціонарного телефонного зв'язку, на 100 осіб	44	24,6

** Шкала індексу: 1 – найнижчий рівень оцінки показника; 7 – найвищий рівень оцінки показника*
Джерело: побудовано авторами на основі [23]

Таблиця 2

Оцінка індексу ефективності логістики України, країн Європи та Центральної Азії, 2007–2014 рр.

Показник	Країни Європи та Центральної Азії	Україна				
	2014 р.	2007 р.	2010 р.	2012 р.	2014 р.	2014 р. до 2007 р., +\–
Рейтинг LPI	-	73	102	66	61	-12
Значення LPI*	2,51	2,55	2,57	2,85	2,98	0,43
Ефективність процедур митного оформлення та управління кордонами*	2,59	2,22	2,02	2,41	2,69	0,47
Якість торгової та транспортної інфраструктури*	2,83	2,35	2,44	2,69	2,65	0,3
Простота організації доступних за ціною міжнародних перевезень*	2,67	2,53	2,79	2,72	2,95	0,42
Компетентність та якість логістичних послуг*	2,77	2,41	2,59	2,85	2,84	0,43
Можливість відстеження та контролю за проходженням вантажів*	3,2	2,53	2,49	3,15	3,2	0,67
Своєчасність доставки вантажів до пункту призначення в межах запланованого або очікуваного терміна поставки*	2,76	3,31	3,06	3,31	3,51	0,2

** Шкала: 1 – найнижчий рівень оцінки показника; 5 – найвищий рівень оцінки показника.*
Джерело: побудовано авторами на основі [21]

ментів LPI. При цьому спостерігається тенденція до покращення й загального стану вітчизняної логістичної системи. Це свідчить про зростання інвестиційної привабливості України з позицій залучення коштів інвесторів у розбудову логістичної інфраструктури. Прикладом таких позитивних зрушень є відкриття 1-ї черги зернового терміналу ТОВ «СП Рисоіл Термінал» в Іллічівському морському транспортному порту, який є найбільшим експортно-імпортний наливним терміналом в Чорноморському регіоні. Термінал займає ключову роль в експорті вітчизняної нерафінованої соняшникової олії та надає послуги проміжного зберігання таким великим міжнародним компаніям, як Cargill, Kernel, ADM та ін. [2].

У контексті обрання проєвропейського вектору розвитку вітчизняної економіки актуальним є дослідження процесів, спрямованих на забезпечення гармонізації вітчизняного моделі сільського господарства, зокрема, його інфраструктури, з європейською. Можна виокремити чотири складові частини агроінфраструктури: виробничу, ринкову, соціальну та інституціональну [18]. У межах вітчизняної виробничої інфраструктури агропродовольчого сектора проводився та продовжує здійснюватися низка заходів із техніко-технологічного переоснащення. Серед них можна виділити такі державні програми, як часткова компенсація вартості складної техніки, здешевлення коротко- і довгострокових кредитів, фінансовий лізинг, Державної цільової програми реалізації технічної політики в агропромисловому комплексі (2012–2015 рр.) із задекларованими обсягами державної підтримки в обсязі 134,23 млрд грн. Фактично починаючи з 2012 р. зазначені програми не фінансувались [9] Однак темпи відновлення наявних та відбудови нових інженерно-технічних споруд й об'єктів сповільнюються (див. табл. 3). З метою наближення якісних показників інфраструктурних об'єктів та споруд галузі тваринництва України до стандартів ЄС окрема увага має бути приділена питанню забезпечення досягнення гідних умов утримання та поводження (зокрема, транспортування) з тваринами, встановлених директивами та регламентами ЄС (Директива Ради 98/58/ЄС від 20 липня 1998 р. щодо захисту тварин, що утримуються для сільськогосподарських потреб, Директива Ради 2008/119 /ЄС від 18 грудня 2008 встановлює мінімальні стандарти для захисту телят, Директива Ради 2008/120/ЄС від 18 грудня 2008 р., яка встановлює мінімальні стандарти для захисту свиней тощо) [1].

В Україні існує стабільний попит на сучасну сільськогосподарську техніку та обладнання (здебільшого вітчизняного виробництва). Проте його задоволення стримується обмеженим доступом підприємців до фінансових ресурсів. Імпорт сільськогосподарського устаткування обмежується високими затратами часу та коштів на проходження процедури сертифікації і тестування імпортної сільськогосподарської техніки щодо її відповідності технічним нормам, розробленим Міністерством аграрної політики й продовольства.

Транспортна інфраструктура наразі характеризується низькою якістю автомобільного сполучення. Продукція сільського господарства в межах України перевозиться здебільшого залізницею (2/3 від загального обсягу). Крім того, майже не використовується один із найдешевших та екологічно безпечних видів транспорту – річковий, що зумовлено обмеженням доступу іноземного флоту до вітчизняних внутрішніх водних шляхів, значно вищого рівня портових зборів, бюрократичного навантаження, незадовільного стану водної транспортної інфраструктури тощо [6].

Отже, з метою стимулювання розвитку виробничої агроінфраструктури та гармонізації її стану до вимог і стандартів ЄС доцільним є: провадження системи заходів щодо техніко-технологічного переоснащення виробництва з урахуванням екологічного складника та відповідно до принципів сталого розвитку; стимулювання залучення інвестиційних ресурсів у зазначені процеси; розширення використання внутрішніх водних шляхів тощо. Крім того, враховуючи необхідність розвитку вітчизняного агропромислового сектору з урахуванням вимог заощадження природних ресурсів ставлення до навколишнього середовища та наявних і майбутні потреб енергоефективності, доцільним є стимулювання впровадження альтернативних відновлюваних джерел енергії з використанням аграрної продукції в сільськогосподарську практику.

Функціонування ринкової інфраструктури агропродовольчої сфери наразі не відповідає потребам із забезпечення вільного руху сільськогосподарської продукції. Проте характерними є певні позитивні зрушення щодо налагодження збутової діяльності через нові для вітчизняної економіки канали реалізації: агроторгові будинки, обслуговувальні кооперативи, виставки та ярмарки, аграрні бірж тощо. Однак кількість окремих їх видів залишається незначною. Зокрема, в 2014 р. функціонувало лише 23 агропромислові біржі з тенденцією до скорочення їх числа (див. табл. 4). Обсяг підписаних біржових угод в Україні щодо сільськогоспо-

Таблиця 3

Динаміка реалізованих потужностей та об'єктів виробничої інфраструктури агропродовольчої сфери України

Показник	Рік			2014 до 2012 рр., %
	2012	2013	2014	
Тваринницькі приміщення (вкл. механізовані ферми та комплекси), тис. скотомісць	–	–	–	–
для великої рогатої худоби	14	8	11	78,57
для свиней	3	1	15	500,00
для птиці, тис. птахомісць	220647	2784	11195	5,07
Сховища для картоплі, овочів та фруктів, тис. т одночасного зберігання	78,7	42,4	77,3	98,22
Силосні та сінажні споруди, тис. м^3	289	315	186	64,36
Водопроводи магістральні сільськогосподарського призначення, км	4	2	–	–
Автомобільні дороги з твердим покриттям внутрішньогосподарського призначення, км	131	65	63	48,09
Комбікормові підприємства та цехи, т комбікормів за добу	397	676	538	135,52
Комбінати тепличні, га	5	10	–	–
Склади механізовані для зберігання мінеральних добрив, отрутохімікатів та вапняних матеріалів, тис. т одночасного зберігання	32,6	0,5	2,9	8,90

Джерело: побудовано авторами на основі [11–16]

дарської продукції в 2013 та 2014 рр. характеризується значним скороченням порівняно з 2012 р. При цьому більшість біржових угод є спотовими, хоча сільгоспвиробникам конче необхідно укладання контрактів з використанням форвардних та ф'ючерсних контрактів, які гарантують суб'єкту господарювання продаж продукції за затвердженими цінами у визначені строки і в означених обсягах, формують прозорі й прогнозовані індикатори обсягів попиту й пропозиції та цінових трендів на ринку сільськогосподарської продукції у майбутньому [10].

Таблиця 4

Динаміка чисельності бірж, що функціонували в Україні в період 2011–2014 рр.

Тип бірж	Рік				2014 до 2011 рр., %
	2011	2012	2013	2014	
Усього зареєстровано	537	562	574	586	109
Універсальні	106	107	108	107	101
Товарні та товарно-сировинні	368	391	400	415	113
Агропромислові	25	25	24	23	92
Інші	38	39	42	41	108

Джерело: побудовано авторами на основі [11–16]

Розвиток біржової торгівлі сьогодні є одним із напрямів приведення до відповідності вітчизняної аграрної інфраструктури до міжнародних (зокрема, європейських) стандартів, оскільки зазначений канал реалізації є одним із найпоширеніших у здійсненні оптових торговельних операцій у світовій практиці (див. рис. 1).

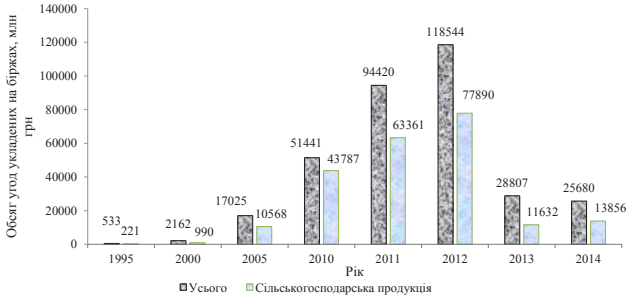


Рис. 1. Динаміка обсягу підписаних біржових угод в Україні а період 1995–2014 рр. (у тому числі з сільськогосподарською продукцією)

Джерело: побудовано авторами на основі [11–16]

Враховуючи зростання попиту на міжнародних ринках на вітчизняні зернові та олійні та відповідно збільшення експортного потенціалу цих культур значними темпами, інфраструктура у цьому секторі відновлюється досить інтенсивно. В Україні функціонує близько 700 елеваторів для зернових і олійних культур загальною місткістю 36 млн т із тенденцією на подальше збільшення потужностей та концентрацією їх у приватній власності (приблизно 15% бункерів для зберігання зазначених культур перебувають у державній власності) [20]. Зазначимо, що обмеженість наявних потужностей для обробки та зберігання зернових та олійних культур зумовлює гальмування нарощування їх експорту. Якщо б вітчизняні товаровиробники мали можливість використовувати весь наявний потенціал, то прогнозовані експортні обсяги зросли б приблизно на третину в найближчі 10 років, з нинішніх понад 30 до близько 65 млн т у 2022 р. [6].

Отже, з метою створення сприятливих умов для збільшення обсягів агропродовольчої продукції на ринку особливого значення набуває розбудова відповідної до міжнародних стандартів ринкової агроінфраструктури. Сьогодні найприйнятнішим напрямом її розвитку є розширення та якісне оновлення її складників. Для досягнення збалансування попиту й пропозиції у межах вітчизняного аграрного ринку необхідним є стимулювання поширення біржової торгівлі. Налагодження цієї діяльності сприятиме формуванню взаємовідносини між виробниками та споживачами аграрного ринку на рівні передової міжнародної практики. Крім того, важливого значення для розвитку ринкової інфраструктури є стимулювання практики утворення кредитних спілок у сільській місцевості.

Нормативно-правове забезпечення розвитку інфраструктури аграрного ринку в Україні не забезпечує вільний та прозорий рух сільськогосподарської продукції, а відсутність чіткої схеми реалізації «виробник – оптова торгівля – роздрібна торгівля – споживач» негативно впливає на цінову ситуацію на аграрному ринку та не дає виробнику можливості отримати достатній дохід з вирощеної продукції.

Світовий досвід розвитку аграрної інфраструктури ринку свідчить про високу ефективність оптових ринків сільськогосподарської продукції (ОРСП). Оптові ринки сільськогосподарської продукції (ОРСП) – важливий елемент маркетингової інфраструктури аграрного ринку. Основна мета їх створення – формування реальних цін на сільськогосподарську продукцію, а також оптимальних умов для її реалізації та купівлі. Систему оптової торгівлі сільськогосподарською продукцією широко розвинуто в багатьох країнах, у більшості з яких вона ґрунтується на дотриманні таких ключових принципів: переважання державної та муніципальної форм власності у структурі компаній, які управляють роботою цих ринків; суворе регламентування правил торгівлі як на ринках, так і навколо них у так званому захисному периметрі; управління діяльністю ринків і контроль за нею з боку державних органів [19].

Так, у Європі найвищою ефективністю вирізняються ОРСП Франції, Іспанії та Польщі. Україна прийняла за основу модель Польщі, де ОРСП активно почали розвиватися з другої половини 90-х рр. минулого століття. У межах відповідних державних програм у Польщі збудовано 30 оптових сільськогосподарських ринків. Сучасні міжрегіональні ринки розташовано в найбільших містах, таких як Варшава, Познань, Гданськ, Люблін, Вроцлав. Крім цього, функціонують місцеві ринки, що виникли в результаті адаптації існуючих інфраструктурних об'єктів до умов оптової торгівлі.

З метою визначення організаційно-правових та економічних засад формування в Україні мережі ОРСП 25.06.2009 р. Верховна Рада України ухвалила Закон України «Про оптові ринки сільськогосподарської продукції». А постановою від 3 червня 2009 р. № 562 Кабінет Міністрів України затвердив Державну цільову програму створення оптових ринків сільськогосподарської продукції. У межах реалізації цієї програми протягом 2009–2013 рр. було передбачено створення 25 оптових ринків сільгосппродукції в Україні, а на їх будівництво заплановано виділення 4 млрд грн, у тому числі 1,2 млрд грн – з державного бюджету [5]. Проте вже в наступному році у зв'язку з нестачею коштів було вирішено розгортати будівництво ОРСП не біля кожного обласного центру, як це очікувалося раніше, а лише поблизу міст-мільйонників (див. табл. 5).

Таблиця 5

Обсяги та джерела фінансування створення системи ОРСП в Україні у 2009–2014 рр.

Джерело фінансування	Обсяг фінансування, млн грн	У тому числі за роками					
		2009	2010	2011	2012	2013	2014
Державний бюджет	1400	–	250	283	316	351	200
Інші джерела	2800	50	350	600	800	1000	–
Всього	4200	50	600	883	1116	1351	–

Джерело: побудовано авторами на основі [7]

Таким чином, в Україні налічується 11 юридичних осіб, які отримали статус ОРСП (див. табл. 6). Також в Україні є й інші оптові ринки, які функціонують як ОРСП, але не отримали такого статусу офіційно, серед яких і «Чародій» у м. Жашкові Черкаської області, який є найпершим і поки що єдиним в Україні ринком оптової торгівлі худобою, вирощеною в основному у власних селянських та дрібнотоварних господарствах. Очікувалося, що ОРСП в Україні будуть функціонувати так само успішно, як і на закордонних ринках, і на самому початку тенденція й справді була позитивною.

Таблиця 6

Оптові ринки сільськогосподарської продукції в Україні

Назва ОРСП	Область	Дата надання статуту ОРСП	Площа ОРСП, га	Усього інвестовано в будівництво ОРСП, млн грн
Шувар	Львівська	15.09.2010	50	115,7
Столичний	Київська	07.10.2010	157	108
Січовий	Запорізька	02.11.2010	36	4,98
Господар	Донецька	03.11.2010	35	45,9
Великі Копані	Херсонська	14.07.2011	112	–
Гектар	Одеська	12.08.2011	57	4,6
Азовський	Луганська	25.11.2011	10	85,6
Лелека	Харківська	18.01.2012	60	–
Шелен	Рівненська	18.01.2012	9	–
Агрополь-Луганськ	Луганська	02.04.2012	–	–
Миколаївський	Миколаївська	02.04.2012	–	–

Джерело: побудовано авторами на основі [3; 8]

Протягом 2011–2014 рр. близько 5,7 млн українців відвідали оптові ринки сільгосппродукції, які працювали у чотирьох містах – Львові (ринок Шувар), Києві (Столичний), Донецьку (Господар) і Маріуполі (Азовський), де було придбано 1,8 млн т вітчизняної сільгосппродукції [8]. Проте функціонування інших ОРСП не принесло очікуваних результатів. Основною причиною стало недофінансування проектів, що привело до замороження будівництва та до частково відкриття та/або недостатньо ефективного функціонування деяких з них. Іншою причиною неефективності функціонування ОРСП в Україні стала хаотичність у розбудові таких ринків, а саме: неналежне обґрунтування їх типів, масштабів і спеціалізації, черговості створення кожного з них. Також державою не розроблено механізмів державного регулювання діяльності ОРСП. Так, усі ОРСП створено у формі ТОВ, що позбавляє державу можливості ефективно впливати на роботу таких ринків і створює умови для перетворення їх на звичайні комерційні структури. Проблема є тим гострішою, що ОРСП не можна розглядати як суто комерційні інститути, єдиним і головним завданням яких є отримання прибутку. Вони повинні ідентифікуватись як неприбуткові організації, основна мета діяльності яких полягає у поліпшенні умов торгівлі на вітчизняному аграрному ринку [19].

Отже, ОРСП в Україні ще не виконують основної функції їх створення. Європейська модель кооперативного руху в Україні знаходиться на стадії становлення. Дрібні й середні товаровиробники не мають реальної можливості та економічної доцільності здійснювати стабільних постачань своєї продукції на ОРСП через нестачу власного автотранспорту, значні витрати на доставку продукції та її продаж, поширення посередництва на таких ринках, нестачу оптових покупців. Відсутність достатньої чисельності оптових покупців та їх постійного представництва на оптових ринках привела до виникнення й поширення роздрібної торгівлі на торгових площадках цих майданчиків, що суперечить європейській концепції ОРСП. Однією з головних ідей ОРСП є зниження цін на оптову закупівлю продукції, що в Україні теж не відбулося, оскільки у зв'язку з поширенням роздрібної торгівлі ціни формуються як роздрібні, так і дрібнооптові.

Важливого значення з підвищення рівня ефективності сільськогосподарської діяльності набуває стан соціальної інфраструктури. Проте збільшення агровиробництва за останні роки не стало каталізатором розвитку соціальної складової частини вітчизняної агроінфраструктури. Наразі більшість об'єктів соціальної інфраструктури взагалі зруйнована або не відповідає вимогам визначених соціальних стандартів та нормативів. Внаслідок реформування агропродовольчої сфери через посилення процесів приватизації соціальна інфраструктура зазнала різких змін, що привело до ускладнення доступу сільського населення до соціальних та економічних послуг. Найбільшої актуальності мають питання перебудови житлової політики та стимулювання житлового будівництва, підвищення якості первинної медичної допомоги, розвитку системи кредитування у сільській місцевості тощо.

Для розробки ефективної вітчизняної політики розвитку села важливо враховувати досвід реформ Спільної аграрної політики (САП) Європейського Союзу. У межах останньої програми САП на період з 2014 до 2020 рр. основними цілями є:

– життєздатне виробництво продовольства;

– стале використання природних ресурсів і пом'якшення наслідків зміни клімату;

– збалансований розвиток сільських територій.

Відповідно до зазначеної стратегічної програми дій, з метою розвитку сільських територій (зокрема, соціальної інфраструктури) заплановано профінансувати 84,94 млрд євро [22]. З метою забезпечення гідних умов життя населення, що проживає на сільських територіях, у межах програми САП передбачено досягнення багатофункціональності сільської економіки, розвиток сільських громад та заходів з

активізації інститутів сільського соціуму, охорону природних ландшафтів, стимулювання несільськогосподарської зайнятості тощо.

Отже, під час формування комплексного підходу до вирішення наявних соціальних проблем у межах сільських територій за основу мають бути обрані принципи сталого розвитку, стимулювання утворення дрібних і середніх агровиробників та їх об'єднань з урахуванням досвіду держав – членів ЄС, диверсифікація сільської економіки, поширення державно-приватного партнерства тощо. Забезпечення поліпшити якість життя в сільській місцевості можливо досягнути також внаслідок поширення практики альтернативних видів господарювання (органічне виробництво, зелений туризм тощо).

Видом інфраструктури, що спрямована на забезпечення нормативно-правового, фінансово-кредитного, інформаційно-консультаційного базису, є інституційна інфраструктура. Спотворення її функціонування спричинює створення гальмівних факторів економічного зростання агропродовольчого сектора. Розвиток інституціональної агроінфраструктури є одним із пріоритетних напрямів виходу агропродовольчого сектора на новий якісний рівень та приведення його у відповідність до європейських стандартів. Для цього нагальну потребу становлять налагодження інформаційного обміну з уповноваженими інституціями ЄС щодо гармонізації нормативно-правового підґрунтя, запровадження процесів дерегуляції та зниження бюрократичного навантаження на суб'єкти агропродовольчого сектора (зокрема, зменшення кількості дозвільних документів), спрощення доступу до ринкової інформації для дрібних і середніх агровиробників, утворення консультаційних служб для сільських громад тощо.

З метою узагальнення сильних та слабких сторін, можливостей і загроз та визначення стратегічних напрямів становлення інфраструктури агропродовольчого сектора України проведемо SWOT-аналіз (див. табл. 7).

Таким чином, найбільш бажаною є стратегія зростання для подальшого становлення вітчизняної агроінфраструктури. На основі здійсненої діагностики стану інфраструктури агропродовольчого сектора України можна зробити висновок, що збільшення інвестиційних потоків в оновлення наявних та створення нових виробничих потужностей та об'єктів ринкової інфраструктури; інтеграція в європейський інфраструктурний простір можливе за умови мінімізації прояву її деструктивних факторів внаслідок реалізації комплексу інструментів та приведення її у відповідність до міжнародних стандартів.

Висновки. Наразі відбувається запровадження політики з гармонізації вітчизняної агроінфраструк-

Таблиця 7

Матриця SWOT-аналізу інфраструктури агропродовольчого сектора України

Характеристика внутрішнього середовища / Характеристика зовнішнього середовища	*Сильні сторони S:* – розвиток агропереробних виробництв; – відносно розвинена інфраструктура залізничного та автомобільного сполучення; – нарощування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції; – зростання складських та портових потужностей розвиток дрібних і середніх агровиробників; – досить високий освітній рівень та інтелектуальний потенціал населення тощо	*Слабкі сторони W:* – девальвація національної валюти; – потреба у матеріально-технічному та технологічному переоснащенні; – зарегульованість економіки; – високий рівень корупції; – критичний рівень зносу основних виробничих фондів; – недостатнє державне фінансування; – недосконаліть законодавчої та нормативно-правової бази; – радіоактивна забрудненість окремих територій; – необхідність поширення енергоощадних технологій тощо
Можливості O: – вигідне геоекономічне розташування; – значний потенціал природних ресурсів; – можливість впровадження альтернативних, екологоощадних технологій виробництва; – залучення міжнародних інструментів фінансової допомоги; – розширення ринків збуту продукції; – перспектива підвищення конкурентоспроможності економіки через посилення інтеграційних процесів тощо; – низька вартість трудових ресурсів	*Очікування S+O:* Стимулювання інвестиційних потоків в оновлення наявних та створення нових виробничих потужностей та об'єктів ринкової інфраструктури; інтеграція у європейський інфраструктурний простір; підвищення рівня якості життя сільського населення тощо. *Стратегія:* зростання	*Очікування W+O:* Залучення іноземних інвестицій у розбудову вітчизняної агоінфраструктури; стимулювання поширення біржової торговельної діяльності; нарощування потужностей по виробництву вітчизняної техніки тощо. *Стратегія:* інновації
Загрози T; – низька інвестиційна привабливість агоінфраструктури; – погіршення загальної політичної та економічної ситуації в наслідок зовнішньої воєнної експансії; – високі банківські кредитні ставки; – низька якість послуг телефонного зв'язку та обмеженість якісного доступу до мережі Інтернет в сільській місцевості; – підвищення вартості енергоносіїв; – зростання рівня тінізації економіки; – зростання конкуренції на світових товарних ринках; – фінансова і цінова нестабільність, інфляційні процеси тощо.	*Очікування S+T:* Створення національної інфраструктурної системи підтримки збуту агропродовольчої продукції з урахуванням регіональних особливостей; впровадження сучасних технологій для дрібних та середніх агровиробників; стимулювання відкриття технопарків тощо. *Стратегія:* диверсифікації	*Очікування W+T:* Розвиток системи сервісного обслуговування наявного обладнання, техніки, інших об'єктів інфраструктури; розбудова системи дорадництва та консалтингу; *Стратегія:* санації

Джерело: власні дослідження

тури до європейських стандартів. Однак, зважаючи на низку стримувальних факторів, її реалізація відбувається досить повільними темпами, частково є декларативною та охоплює не всі стратегічно важливі напрями. Подальший розвиток кількісних та якісних характеристик інфраструктури агропродовольчого сектора України має відбуватись відповідно до концепції сталого розвитку й потребує оновлення об'єктів виробничої інфраструктури та провадження політики стимулювання інноваційного переоснащення матеріально-технічної бази; узгодження економічних інтересів суб'єктів господарювання ринкової інфраструктури; підвищення якості життя сільського населення, гармонізації законодавчого підґрунтя до вимог і стандартів ЄС тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безпечність харчових продуктів, питання санітарних та фітосанітарних заходів: аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minagro.gov.ua/themes/garland/pdf/1.1.%20Basic%20material%20UKR.pdf.
2. В Іллічівському порту відкрито першу чергу зернового термінала [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minagro.gov.ua/node/20958.
3. Грецька Н. Розбудова та функціонування оптових ринків сільськогосподарської продукції в Україні / Н. Грецька // Економіка АПК. – 2013. – № 11. – С. 50–56.
4. Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minagro.gov.ua/themes/garland/pdf/3.4.%20Basic%20material%20UKR.pdf.
5. Жураковська Л. Першочергові заходи щодо розвитку інфраструктури аграрного ринку в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://niss.gov.ua/articles/1086/#_ftn2.
6. Інфраструктура і логістика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minagro.gov.ua/themes/garland/pdf/3.4.%20Basic%20material%20UKR.pdf.
7. Лопащук І. Стратегічні напрями розвитку системи оптових ринків сільськогосподарської продукції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bsfa.edu.ua/PDF5/lopashchuk.pdf.
8. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minagro.gov.ua.
9. Оновлення і модернізація виробничих і переробних потужностей [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minagro.gov.ua/themes/garland/pdf/3.3.%20BasicmaterialUKR.pdf.
10. Першочергові заходи щодо розвитку інфраструктури аграрного ринку в Україні: аналітична записка Національного інституту стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://niss.gov.ua/articles/1086.
11. Сільське господарство України за 2014 рік: [статистичний збірник] / відп. за вип. О. Прокопенко. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 379 с.
12. Сільське господарство України в 2012 році: [статистичний збірник] / за ред. Н. Власенко. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 378 с.
13. Сільське господарство України в 2013 році: [статистичний збірник] / за ред. Н. Власенко. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 400 с.
14. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах: статистичний бюлетень за 2012–2014 рр.
15. Регіони України: [статистичний збірник]: у 2 ч. / за ред. І. Жук; Державна служба статистики України. – К.: Консультант, 200–. – Ч. 1. – 2015. – 307 с.
16. Сільське господарство України за 2014 рік: [статистичний щорічник] / за ред. Ю. Остапчука. – К.: Держкомстат України, 2015. – 379 с.
17. Статистичний щорічник України за 2014 рік / за ред. І. Жука; Державна служба статистики України. – К.: Август Трейд, 2015. – 588 с.
18. Стройко Т. Формування інфраструктури агропродовольчої сфери в комплексі сталого розвитку України: автореф. дис. … докт. екон. наук: спец. 08.00.03 / Т. Стройко; ДУ «Ін-т економіки природокористування та сталого розвитку НАН України». – К., 2013. – 40 с.
19. Шубравська О. Оптові ринки сільськогосподарської продукції: європейський досвід та українські перспективи / О. Шубравська, Н. Ринденко // Економіка України: політико-економічний журнал. – 2012. – № 8. – С. 77–85.
20. Country report: Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://agricistrade.eu/wp-content/uploads/2015/06/Agricistrade_Ukraine.pdf.
21. Logistics Performance Index. Country Score Card: Ukraine. – 2014. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lpi.worldbank.org/international/scorecard/radar/254/C/UKR/2014/C/UKR/2012/C/UKR/2010/C/UKR/2007#chartarea.
22. Overview of CAP Reform 2014–2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec. europa.eu/agriculture/policy-perspectives/policy-briefs/05_en.pdf.
23. Performance Overview. Global Competitiveness Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/economies/#economy=UKR.
24. The Global Competitiveness Report 2014–2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf.

СЕКЦІЯ 2
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330.8:330.341

Марков Б.М.
кандидат економічних наук, докторант
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

ГЕНЕЗИС ПОНЯТТЯ «РОЗДРІБНА ТОРГІВЛЯ»

У статті досліджено генезис роздрібної торгівлі. Визначено смислові складники, які розкривають економічну природу поняття «роздрібна торгівля». Наведено авторське трактування терміна «роздрібна торгівля». Досліджено економічну природу поняття «мережева роздрібна торгівля». Уточнення окремих термінів, що стосуються сфери роздрібної торгівлі, на основі аналізу наявних уявлень про неї дає змогу побудувати раціональні моделі управління бізнесом у торгівлі.
Ключові слова: роздрібна торгівля, оптова торгівля, поняття, функції, структура, характеристика.

Марков Б.М. ГЕНЕЗИС ПОНЯТИЯ «РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ»
В статье исследован генезис розничной торговли. Определены смысловые составляющие, которые раскрывают экономическую природу понятия «розничная торговля». Приведена авторская трактовка термина «розничная торговля». Исследована экономическая природа понятия «сетевая розничная торговля». Уточнение отдельных понятий, применительно к сфере розничной торговли на основе анализа существующих представлений о ней, позволяет построить рациональные модели управления бизнесом в торговле.
Ключевые слова: розничная торговля, оптовая торговля, понятия, функции, структура, характеристика.

Markov B.M. GENESIS OF THE CONCEPT «RETAIL TRADING»
The genesis of retail trading has been researched in the article. It has been determined the semantic components that reveal the economic nature of the concept «retail trading». An author's interpretation of the term «retail trading» has been provided. The economic nature of the concept «network retail trading» has been researched.
Keywords: retail trade, wholesale, concept, functions, structure, characteristic.

Постановка проблеми. Ринки, на яких здійснюється торгівля, забезпечують ефективний розподіл продовольчих товарів, а їх розвиток залежить від рівня розвитку виробничо-комерційних відносин провідних економічних суб'єктів, рівня платоспроможності споживачів, використання маркетингових підходів тощо. Негативно на розвиток торгівлі продовольчими товарами впливають кризові явища, диспаритет інтересів продавців, посередників і споживачів та інші чинники. Важливим завданням сьогодення є встановлення змістовного наповнення категорії роздрібна торгівля з урахуванням сучасного економічного середовища, яке динамічно розвивається в умовах невизначеності та підвищених ризиків, будуються нові відношення між об'єктами та суб'єктами господарювання. Тому проблема визначення сутності й змісту категорії «роздрібна торгівля» на сучасному етапі розвитку економіки є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у становленні теоретичних засад роздрібної торгівлі зробили вітчизняні та закордонні вчених-економістів, серед яких: О. Азарян [5], В. Апопій [8], О. Кавун [6], О. Клочкова [7], Е. Кононова [9] та ін. Аналіз робіт цих авторів показує, що роздрібна торгівля – це вид господарської діяльності, який з'єднує виробників та споживачів. Водночас у теоретичних дослідженнях недостатньо уваги приділено вивченню форматів роздрібної торгівлі, визначенню параметрів, які характеризують роздрібну торгівлю.

Мета статті полягає у розкритті сутності поняття «роздрібна торгівля» та визначенні його змісту в умовах функціонування сучасної економічної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Торговельна діяльність в Україні на сьогодні є однією з найпоширеніших форм підприємництва. У статутних документах будь-якого підприємства як вид підприємницької діяльності найчастіше зазначається торгівля.

Функціонування торгівлі як системи забезпечується раціональною організацією, певними організаційними відносинами, активними діями зі сторони економічних суб'єктів, які є важливими чинниками розвитку торгівля.

Як правило, рух товарів відбувається на товарному ринку, інфраструктура якого сприяє «взаємодії між виробниками й споживачами, попитом і пропозицією. Від того, на скільки чітким є цей механізм, значною мірою залежить ефективність функціонування всієї економіки країни.

Для того, щоб з'ясувати, що означають поняття торговельної діяльності, оптової торгівлі, роздрібної торгівлі та інші терміни, пов'язані з торговельною діяльністю, слід звернутися до законодавства.

Згідно з п. 1 ст. 263 Господарського кодексу України [1], господарсько-торговельною діяльністю є діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання у сфері товарного обігу, спрямована на реалізацію продукції виробничо-технічного призначення й виробів народного споживання, а також допоміжна діяльність, яка забезпечує їх реалізацію шляхом надання відповідних послуг. У п. 3 ст. 263 цього кодексу наведено форми господарсько-торговельної діяльності, які можуть здійснювати суб'єкти господарювання:

- матеріально-технічне постачання і збут;
- енергопостачання;
- заготівля;
- оптова торгівля;
- роздрібна торгівля й громадське харчування;

– продаж і передача в оренду засобів виробництва;

– комерційне посередництво в здійсненні торговельної діяльності;

– інша допоміжна діяльність із забезпечення реалізації товарів (послуг) у сфері обігу.

Відповідно до визначення поняття «торгівлі як галузі народного господарства, що реалізує товари шляхом купівлі-продажу, та з'єднує виробництво, розподіл, обмін і споживання; перетворює вироблені товари в предмети споживання» [2, с. 45], доповнемо, що роздрібна торгівля також може розглядатися як сектор (галузь) економіки яка являє собою сукупність:

1) операторів, що продають товари й послуги різним видам кінцевих споживачів для їх особистого, некомерційного використання;

2) елементів, необхідних для ефективного функціонування інфраструктури економіки.

Виділимо смислові складники (елементи), що розкривають економічну природу позначених понять і зображають сутність поняття «роздрібна торгівля»:

а) є сектором комерційної діяльності;

б) є елементом (частиною) логістичного процесу, що з'єднує виробника сировини (продуктів) і кінцевого споживача товарів;

в) являє собою інтегратором економічних відносин, що виникають у процесі купівлі-продажу товарів і послуг;

г) зображає завершальний етап циклу руху товарів і послуг від виробника до кінцевого споживача для особистого некомерційного використання.

Далі йтиметься про оптову та роздрібну торгівлю як про одні з численних форм підприємницької діяльності. Порівняльна характеристика двох типів торгівлі наведена у табл. 1.

Суб'єкти оптової торгівлі є посередниками між виробниками та сектором роздрібної торгівлі, а роздрібна торгівля, у свою чергу, є останнім етапом процесу розподілу товару та одним із найбільш перспективних секторів економіки.

Згідно з пп. 4.4 п. 4 ДСТУ 4303:2004 [3], роздрібна торгівля – це вид економічної діяльності у сфері товарообігу, що охоплює купівлю-продаж товарів кінцевому споживачу та надання йому торговельних послуг.

Згідно з п. 1 ст. 698 Цивільного кодексу України [4], за договором роздрібної купівлі-продажу продавець, який здійснює підприємницьку діяльність з продажу товару, зобов'язується передати покупцеві товар, що звичайно призначається для особистого, домашнього або іншого використання, не пов'язаного з підприємницькою діяльністю, а покупець зобов'язується прийняти товар й оплатити його. Договір роздрібної купівлі-продажу є публічним (п. 2 ст. 698 ЦКУ).

Розглянемо різні погляди науковців на походження поняття «роздрібна торгівля».

В умовах переходу до ринкових відносин і в умовах планової економіки поняття «роздрібна торгівля» означало продаж товарів і надання послуг безпосередньо населенню, тобто для особистого споживання. Продажі певного товару окремому покупцю дуже специфічні. Виражається це в тому, що кількість проданих товарів обмежується межами особистого вжитку (як правило, платоспроможним попитом і розумними потребами). При цьому обсяг продажу товарів окремо взятому покупцеві в багато разів менше обсягу продажу в оптовій торгівлі.

Слово «retailing» у перекладі з англ. означає роздрібна торгівля. Поняття бере початок від старовинного французького слова «retailer», що перекладається як «частина чого-небудь», «розрізати щось на шматочки». Це означає, що роздрібний продавець виконує функції розподілу великого обсягу товару, який він одержує від виробників або оптових торговців, на невеликі обсяги з метою продажу їх кінцевим користувачам [8, с. 28]. Розглянемо нижче визначення поняття «роздрібна торгівля».

1. «Роздрібна торгівля – це будь-який бізнес, який зосереджує свої маркетингові зусилля на задоволенні кінцевого споживача за допомогою організації продажу товарів і послуг» [5, с. 19].

2. «Роздрібна торгівля – вид підприємницької діяльності у сфері торгівлі, пов'язаний з реалізацією товарів безпосередньо споживачу для особистого, побутового, сімейного, домашнього використання» [6, с. 97].

3. «Роздрібна торгівля – торгівля товарами та надання послуг покупцям для особистого сімейного, домашнього використання, не пов'язаного з підприємницькою діяльністю» [8, с. 69].

Узагальнюючи вищезазначені тлумачення терміна про економічну природу роздрібної торгівлі, нами пропонується таке її визначення: роздрібна торгівля – це інтегратор економічних відносин суб'єктів, що виникають у процесі купівлі-продажу ними товарів і послуг для особистого некомерційного використання, з одного боку, є складником інституційної інфраструктури й елементом логістичного виробничо-збутового ланцюга, що з'єднує виробника сировини (продуктів) з кінцевим споживачем, а з іншого – адаптером у системі побудови партнерських

Таблиця 1

Порівняльна характеристика оптової та роздрібної торгівлі

Порівняльні характеристики	Оптова торгівля	Роздрібна торгівля
Сутність	Перепродаж (продаж без перероблення) нових або уживаних товарів роздрібним торговцям, підприємствам й організаціям або іншим оптовикам, діяльність агентів чи посередників з купівлі товарів від імені подібних осіб або продажу товарів подібним особам і компаніям	Види економічної діяльності, пов'язані із продажем товарів і послуг споживачам для використання ними особисто або їх родинами
Суб'єкти	Оптові торговці або біржовики, промислові дистриб'ютори (підприємства оптової торгівлі, що спеціалізуються на продажу промислових товарів), експортери, імпортери, закупівельні організації, філії та офіси з продажу; торгові посередники й товарні брокери, комісіонери, заготівельники та кооперативні організації, які здійснюють збут сільськогосподарської продукції тощо	Магазини, торгові центри, намети, кіоски, компанії поштового замовлення, вуличні торговці, споживчі кооперативи, компанії, що спеціалізуються на організації аукціонів тощо
Функції	Збирання (компонування), сортування великих партій товарів, поділ та перефасування товарів меншими партіями (наприклад, фармацевтичних товарів), зберігання, охолодження, доставку й установлення товарів, акції для своїх споживачів, дизайн етикеток тощо	Будь-який факт продажу товарів і послуг кінцевому споживачу

відносин між споживачами й виробниками товарів і послуг, спрямованими на задоволення потреб та зростання бізнесу.

Роздрібна торгівля виконує такі функції:

1. Сортування товарів. Роздрібна торгівля бере участь у процесі сортування, збираючи асортимент товарів від великої кількості постачальників і пропонуючи їх для продажу.

2. Інформування споживачів через рекламу, вітрини й написи, а також персонал; іншим учасникам каналу збуту виявляється сприяння в маркетингових дослідженнях.

3. Розміщення товарів. Роздрібна торгівля зберігає товари, встановлює на них ціну, розташовує в торгових приміщеннях і здійснює інші операції з товарами.

4. Оплата товарів. Зазвичай продукція оплачується постачальникам до її продажу кінцевим споживачам.

5. Завершення операції купівлі-продажу. При цьому використовують відповідне розташування магазинів і час їх роботи, кредитну політику й надання різних додаткових послуг [7, с. 16].

Основним завданням роздрібних торговельних підприємств в умовах посилення конкуренції на споживчому ринку товарів і послуг за залучення й розширення контингенту клієнтів і їх грошових доходів є вдосконалення організації продажу товарів та підвищення якості обслуговування покупців [6].

Форма продажу товарів – це сукупність засобів і методів продажу товарів, за допомогою яких здійснюється торговельне обслуговування населення. Роздрібний продаж товарів може здійснюватися за допомогою магазинної, позамагазинних і особливих форм продажу товарів.

Відповідно до п. 7 Постанови № 833 торговельними об'єктами у сфері роздрібної торгівлі є:

1) магазин, який може бути продовольчим, непродовольчим, змішаним (за товарною спеціалізацією), універсальним, спеціалізованим, вузькоспеціалізованим, комбінованим, неспеціалізованим (за товарним асортиментом), з індивідуальним обслуговуванням, самообслуговуванням, торгівлею за зразками, торгівлею за замовленням (за методом продажу товарів);

2) павільйон;

3) кіоск, ятка;

4) намет;

5) лоток, рундук;

6) склад товарний;

7) крамниця-склад, магазин-склад.

В економічній літературі мало висвітлені питання, пов'язані з економічною природою поняття «мережева роздрібна торгівля». «Торговельна мережа – це сукупність торгових підприємств, розташованих в межах конкретної території або перебувають під спільним керуванням» [2].

Таке трактування, яке трапляється найчастіше [5, с. 58; 8, с. 36], не враховує низку особливостей і характерних рис, властивих мережевий формі торгівлі. Зокрема, їй характерно:

а) єдина для всіх торгових об'єктів мережі товарна спеціалізація;

б) єдиний для всіх торгових об'єктів мережі торговий знак. Торговельною мережею прийнято вважати «деяку кількість магазинів (які торгують однаковим товаром, спрямованих на один клас покупців, що мають єдиний асортимент, ціни й рекламну політику), в команді якої їх інфраструктуру» [8, с. 122].

Це визначення не зовсім точно розкриває економічну сутність поняття «торговельна мережа»: декларується орієнтація всіх торгових об'єктів мережі на один сегмент споживачів, тоді як мережева структура може бути мультиформатною, і може спрямовувати свої торгові об'єкти на різні цільові аудиторії споживачів. Виділимо принципові особливості мережевої форми торгівлі:

а) єдина для всіх об'єктів торговельної мережі інфраструктурна мережа (сукупність інфраструктурних об'єктів);

б) єдина для всіх торгових об'єктів (різних форматів) мережі товарна спеціалізація;

в) єдиний для всіх торгових об'єктів мережі торговий знак;

г) єдиний орган управління, який здійснює керівництво всіма об'єктами торгової мережі.

Зважаючи на зазначені особливості, наведемо визначення ключових термінів:

1. Мережева форма організації торгівлі – це спосіб управління та організації роздрібної торгівлі, під час якої низка торгових підприємств різного формату з однією й тією самою спеціалізацією різних підгруп товарів, маючи один торговий знак, використовують загальну торговельну інфраструктуру, здійснюють управління з єдиного адміністративного центру, мають загальну стратегію розвитку мережі, реалізовану в межах єдиної торгової політики.

2. Мережева роздрібна торгівля – це сектор ринку роздрібної торгівлі, що являє собою сукупність підприємств торгівлі різного формату, об'єднаних в єдину мережу.

3. Роздрібна торговельна мережа – це оператор ринку роздрібної торгівлі, який використовує мережеву форму її організації (оператор сектору мережевої роздрібної торгівлі).

Уточнення економічної природи роздрібної торгівлі та її різних форм створюють передумови для проведення досліджень на новому якісному рівні, для виявлення взаємозв'язків між різними учасниками ринку в торговій сфері.

Вивчення роздрібних торгових мереж на сучасному етапі має велике значення для розвитку вітчизняної роздрібної торгівлі, оскільки все ще велика інтенсивність непрямої конкуренції роздрібних торгових мереж з відкритими вуличними ринками.

Динамічний розвиток роздрібної торгівлі зумовлений її провідною роллю у розвитку споживчого ринку та забезпечення обслуговування населення, особливо продовольчими товарами.

За сферами застосування товари поділяються на товари промислового призначення та споживчі товари. Останні призначені для особистого користування споживачів, до складу яких входять продовольчі (харчові продукти), непродовольчі та медичні товари.

Відповідно до поставлених завдань розглянемо продовольчі товари та сучасні способи роздрібної торгівлі продовольчими товарами.

Перш за все, зазначимо, що продовольчі товари – це харчові продукти в натуральному або переробленому вигляді, призначені для вживання людиною як їжа, питна вода, алкогольна продукція (у тому числі пиво), безалкогольні напої, жувальна гумка, а також біологічно активні добавки.

Інформація про ці товари в обов'язковому порядку має бути доведена до відома споживачів продавцем або виробником продовольчих товарів. Як правило, інформація зазначається у технічній документації, на етикетках, а також маркуванням або іншим способом.

На відміну від інших товарів, потреба в харчових продуктах обмежується певними фізіологічними нормами. Попит на них зростає до певної межі незалежно від рівня цін та доходів населення.

Особливістю продовольчих товарів є низька еластичність попиту, оскільки ці товари мають виняткове значення, і споживачі купують продовольчі товари навіть за наявності високий цін і в умовах зниження доходів.

Традиційно для визначення попиту на продовольчі товари використовують показники середнього рівня їх споживання на душу населення. Джерелом інформації про параметри споживання продовольства є матеріали Державного комітету статистики України про вибіркові обстеження домогосподарств.

Таким чином, параметри, які характеризують роздрібну торгівлю продовольчими товарами, такі:

1) обсяги споживання харчових продуктів;

2) обсяги товарної продукції;

3) еластичність попиту на продовольчі товари (при цьому доцільно враховувати лише ту продукцію, яка доходить до споживача через стадію реалізації. Частина харчових продуктів, спожитих населенням України, виробляється в особистих господарствах і не проходить стадію реалізації, а отже, не має безпосереднього відношення до ринкової конкуренції.

Висновки. Споживчий ринок України на сучасному етапі характеризується різноманіттям, складністю й динамічністю технологій виробництва, багаторазовим збільшенням кількості суб'єктів господарювання, він насичений величезною кількістю різноманітних товарів, асортимент яких постійно й швидко оновлюється, розширюється, поповнюється та поглиблюється. Така ситуація, безперечно, є позитивною ознакою становлення ринкової економіки країни.

Розглянувши підходи до визначення основних форматів роздрібної торгівлі, зазначимо, що в основному види закладів роздрібної торгівлі виділяють з урахуванням їх місця розташування, товарної спеціалізації, розміру торговельної площі, залежно від характеру обслуговування та форми продажу товарів, кількості ексклюзивних товарів, рівня цін, сегменту споживачів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 18–22.
2. Верба В. Організація консалтингової діяльності: [навч. посібник] / В. Верба, Т. Решетняк. – К.: КНЕУ, 2010. – 244 с.
3. Національний стандарт ДСТУ 4303:2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://profiwins.com.ua/ru/directories1/dstu4303.html.
4. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. № 435-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 40–44.
5. Азарян О. Організація і технологія торгівлі: [навч. посібник] / О. Азарян, Е. Локтєв, В. Оліфіров. – Донецьк: Дмитренко, 2007. – 528 с.
6. Кавун О. Підприємницькі мережі у роздрібній торгівлі України: сутність, класифікація і перспективи формування / О. Кавун // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 5 (107). – С. 97–102.
7. Клочкова О. Роздрібні торговельні мережі: регіональні фактори розвитку: автореф. дис. … канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / О. Клочкова. – Х., 2011. – 20 с.
8. Апопій В. Організація торгівлі: [підручник] / В. Апопій. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 616 с.
9. Кононова Е. Торговое многоточие / Е. Кононова, Е. Микитенко, М. Копиленко // Новый маркетинг. – 2004. – № 12. – С. 47–52.

УДК 346.6:35.073.53

Тополенко Н.М.
кандидат наук державного управління,
доцент кафедри обліку, аудиту та економічного аналізу
Університету митної справи та фінансів

Мартинюк О.М.
студент
Університету митної справи та фінансів

ПРОБЛЕМИ ТА ОСОБЛИВОСТІ РЕФОРМУВАННЯ ПРОЦЕДУР ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті визначено економічну сутність механізму державних закупівель. Проведено аналіз здійснених правопорушень з боку державних підприємств у сфері публічних закупівель. Досліджено особливості впроваджених реформ у процес проведення держзакупівель відповідно до новоприйнятого Закону України «Про публічні закупівлі» та їх ефективність.
Ключові слова: державні закупівлі, публічні закупівлі, тендер, електронна система, замовник, учасник, законодавство.

Тополенко Н.М., Мартынюк О.М. ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ РЕФОРМИРОВАНИЯ ПРОЦЕДУР ПУБЛИЧНЫХ ЗАКУПОК В ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье определена экономическая сущность механизма государственных закупок. Проведен анализ осуществленных правонарушений со стороны государственных предприятий в сфере публичных закупок. Исследованы особенности введенных реформ в процесс проведения госзакупок, согласно вновь принятому Закону Украины «О публичных закупках», а также их эффективность.
Ключевые слова: государственные закупки, публичные закупки, тендер, электронная система, заказчик, участник, законодательство.

Topolenko N.M., Martynyuk O.M. PROBLEMS AND PECULIARITIES OF THE REFORMING OF PUBLIC PROCUREMENT PROCESS IN PUBLIC ENTERPRISES

In article the economic essence of the mechanism of public procurement is defined. The analysis of the offenses committed by public enterprises in the field of public procurement is carried out. The peculiarities of the introduced reforms in the process of procurement are investigated, according to the new law «On public procurement» and their effectiveness.
Keywords: government procurement, public procurement, tender, electronic system, customer, participant, legislation.

Постановка проблеми. На сьогодні Україна здійснює активне реформування національної економіки, в тому числі у сфері державних закупівель. Державні закупівлі становлять значну частину державних витрат, що здійснюються органами державної влади та органами місцевого самоврядування на забезпечення суспільних потреб і власної діяльності.

Відповідні правила та процедури здійснення державних закупівель зумовлюють забезпечення нашого суспільства товарами, роботами та послугами належної якості й достатньої кількості вчасно та на прийнятних договірних відносинах.

Механізм здійснення процедур державних закупівель повинен бути одним із ключових елементів управління державними фінансами і ґрунтуватися на засадах добросовісної конкуренції, прозорості й відкритості, недискримінації учасників, об'єктивності та неупередженості оцінки пропозицій конкурсних торгів, при цьому запобігати проявам корупції у цій сфері. Державні закупівлі є одним з основних факторів впливу на розмір бюджету держави, тому їх процес має бути чітким, контрольованим та відповідати сучасним вимогам суспільства. Зважаючи на це, дослідження особливостей реформування процедури проведення держзакупівель на сьогодні є досить актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню ефективності функціонування законодавчого регулювання системи державних закупівель приділяється постійна увага. За останні роки опубліковано низку праць, спрямованих на критичне осмислення розвитку та становлення законодавчої бази у сфері державних закупівель. Теоретичну та нормативну основу досліджень складають Закони України, Постанови Кабінету Міністрів України, положення, інструкції, програми та інші законодавчі акти з організації тендерних операцій, праці вітчизняних учених, а саме: Н. Чухрай, Р. Ларіної, В. Смиричинського, В. Морозова, Н. Ткаченко, В. Александрова, П. Германчука, А. Кальченко, Є. Крикавського.

Метою статті є дослідження та висвітлення сучасного стану процесу здійснення державних закупівель, проведення аналізу впровадження реформованих елементів відповідної процедури та їх ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні у світі не розроблено загального тлумачення терміна «державні закупівлі». Дослідженням його змісту займалися вітчизняні та закордонні вчені. В економічній літературі, нормативній базі існують такі визначення закупівель за державні кошти: тендер, конкурсні торги, торги, закупівля, прок'юремент, державні закупівлі. Під ним мають на увазі тендерні закупівлі. Далі ми дослідимо економічну сутність економічної категорії.

Тлумачення терміна «тендер» (від англ. tender – офіційна пропозиція) має багато значень. У цілому, тендер (торги) – це здійснення конкурентного відбору учасників з метою визначення переможця тендеру (торгів) згідно з процедурами (крім процедури закупівлі в одного постачальника) або оголошення покупцем (замовником) конкурсу для продавців (постачальників) із заздалегідь визначеними характеристиками.

Існує також декілька визначень конкурсу або конкурсних торгів, зокрема, визначення конкурсу надають Л. Батенко, О. Загородніх, В. Ліщинський, під яким розуміють спосіб розміщення замовлення на постачання товарів, виконання робіт, надання послуг, при якому замовник або організатор конкурсу тим чи іншим способом штучно створює умови для конкурентної боротьби між постачальниками-

учасниками конкурсу на замовлення з метою вибору найкращих умов придбання необхідних товарів, робіт, послуг [1, с. 67].

У цілому в міжнародному законодавстві закупівлі означають придбання будь-якими способами товарів, робіт або послуг. У вітчизняному законодавстві використовують термін «державна закупівля» – придбання замовником товарів, робіт і послуг за державні кошти в порядку, встановленому законодавством. При цьому здійснення закупівлі одним замовником в інтересах іншого забороняється, крім випадків здійснення закупівлі товарів на засадах міжвідомчої координації. Як бачимо, визначення міжнародного та вітчизняного законодавства щодо трактування державних закупівель є досить обмеженим [2, с. 245].

Н основі вищевикладеного, ми розробили та пропонуємо власне визначення економічної сутності поняття «державні закупівлі», яке полягає в такому: державні закупівлі – це процес замовлення державними органами товарів (робіт, послуг) необхідних для їх повного та ефективного функціонування, за оголошеними умовами конкурсу, які передбачають виконання всіх поставлених замовниками умов для учасників торгів у межах добросовісної конкуренції з метою забезпечення ефективності та максимальної економії державних коштів.

Витрати бюджетних коштів у процесі здійснення державних закупівель завжди були гострою суспільно-політичною проблемою в Україні. Так, під час проведення Рахунковою палатою 38 контрольних заходів у 2014–2015 рр. виявлено порушень у сфері державних закупівель на загальну суму 845 948,46 тис. грн. Як і в попередні роки, розпорядники бюджетних коштів не дотримувалися вимог законодавства щодо державних закупівель на всіх стадіях. Спостерігається незначна кількість іноземних суб'єктів господарювання – переможців торгів у сфері державних закупівель. Зокрема, у 2011 р. таких компаній було 0,44%; у 2012 р. – 0,3%, у 2013 і 2014 рр. – по 0,19%, а в 2015 р. – 0,24% [3, с. 42].

Також у процесі здійснення державних закупівель досить часто допускаються значні порушення, які впливають на їх результат. Найбільш очевидною схемою, яка використовується махінаторами у здійсненні державних закупівель, є розрив тендера з переможцем, який запропонував найнижчу ціну. Відповідну схему можна розглянути на прикладі підозрілого тендера на закупівлю робіт з розробки робочого проекту від ДП «Морський торговельний порт «Южний», який відбувся у квітні 2016 р. Так, порт, проводячи тендер з бюджетом вартістю 360 тис. грн і маючи можливість заощадити 58% коштів, наступного дня після завершення конкурсу дискваліфікував відразу 12 учасників й уклав контракт на 337 тис. грн з іншою компанією, яка навіть не торгувалася. Але порушення, допущені в результаті проведення тендеру, було викрито завдяки пильності громадськості. Так, 8 квітня 2016 р. замовник під тиском обставин скасував закупівлю.

Також не менш поширеною схемою махінацій є, коли замовники обмежують терміни подачі пропозицій і проводять тендери вночі. Найяскравіший приклад – закупівля постільної білизни державним акціонерним товариством «Укрзалізниця». Компанія оголосила про проведення електронних торгів 24 листопада 2015 р. у неробочий час, зобов'язавши постачальників подати всі документи до ранку наступного дня. Довелося дискваліфікувати одну з трьох фірм, що встигли взяти участь у тендері. Щоб не проводити торги, замовники розбили одну закупівлю на чотири вартістю до 1 млн грн. Але тоді за допомогою активістів із «Центру протидії корупції» цю закупівлю вдалося скасувати, хоча з менш відомими замовниками це не завжди вдається.

Наступний приклад маніпуляцій з державними закупівлями є висока очікувана вартість, заявлена замовником, яка під час торгів суттєво знижується. Тобто висока економія (інколи вона становить більше ніж 50% встановленого замовником бюджету) у процесі проведення тендеру вказує не лише на зекономлені державні кошти, а й змушує звернути на себе увагу, своїм надзвичайно великим розміром, що також може бути ризик-фактором.

Також із заповненням документації, як і раніше, виникає багато проблем. Як ненавмисних, тоді, коли замовник не вміє правильно прописати те, що йому потрібно, так і спеціально виписаних під конкретних постачальників. Саме з метою уникнення зазначених порушень під час проведення державних закупівель виникає нагальна потреба в удосконаленні відповідного процесу.

У цілому законодавча база державних закупівель постійно реформувалась, враховуючи всі зміни в економічному стані суспільства. Так, до квітня 2014 р. в Україні діяв закон про закупівлі, ухвалений у червні 2010 р. і до якого вносилося багато змін. 20 квітня 2014 р. набув чинності новий Закон України «Про здійснення державних закупівель» № 1197-VII [4]. Цей закон був ухвалений унаслідок надзвичайно інтенсивної підготовки в досить стислі терміни, що було зумовлено потужним політичним бажанням нового Уряду України засвідчити рішучість антикорупційних зусиль у галузі державних закупівель та її наближення до стандартів ЄС як магістрального курсу України [5].

За умовами угоди про зону вільної торгівлі, якщо Україна протягом кількох років адаптує своє законодавство про закупівлі до стандартів ЄС, вона отримає повний доступ до ринків державних закупівель ЄС. Постачальники та ті, які надають послуги ЄС, матимуть такий самий доступ до українського ринку закупівель. Українські компанії зможуть на загальних засадах брати участь у держзакупівлях країн ЄС, а це ринок із щорічним обігом у 400 млрд євро [6].

Органи законодавчої влади для досягнення поставлених цілей не обмежилися Законом України «Про здійснення державних закупівель». Так, на початку 2015 р. Департамент регулювання державних закупівель Міністерства економічного розвитку і торгівлі України оприлюднив «Стратегію розвитку системи державних закупівель в Україні до 2022 року», що розроблялась під керівництвом голови департаменту О. Стародубцева.

Метою стратегії є створення сучасної й дієвої системи публічних закупівель, спрямованої на створення конкурентного середовища та подальший розвиток добросовісної конкуренції у сфері закупівель в Україні, а також забезпечення виконання міжнародних зобов'язань України у сфері публічних закупівель шляхом послідовної адаптації законодавства України до стандартів ЄС протягом 2015–2022 рр. [7].

Серед ключових заходів стратегії необхідно виділити:

– спрощення тендерної процедури;

– залучення реального бізнесу до участі в державних закупівлях;

– надання громадськості повного доступу до всіх проведених закупівель для аналізу та контролю;

– гармонізація українського законодавства з найкращими європейськими практиками [8, с. 12].

Але й цей крок не став останнім у вдосконаленні системи здійснення державних закупівель. 12 лютого 2015 р. громадськості та ЗМІ було презентовано систему електронних закупівель «ProZorro».

У 2015 р. електронна система державних закупівель «ProZorro» працювала в пілотному режимі на допорогових закупівлях. У пробній версії в систему було заведено понад 50 тис. тендерів на суму майже 13 млрд грн. При цьому економія бюджетних коштів перевищила 860 млн грн [9].

Електронна система державних закупівель «ProZorro» на сьогодні знаходиться на етапі її реформування «2016+». Цей етап включає в себе поетапний перехід на систему електронних закупівель, інтеграцію відкритих держреєстрів, розвиток моніторингу з боку громадськості та введення професійної освіти у сфері закупівель. Наступним кроком стане розгортання системи до національного масштабу. Але масштабування полягає не в тому, щоб додати кілька серверів. В Україні налічується близько 15 тис. державних закупівельників та близько 25 тис. тендерних комітетів. Система має витримувати їх одночасну роботу, впоратись із перевантаженнями й бути добре захищеною [10]. Але веб-портал «ProZorro» – це лише інформаційна система, на якій можна знайти інформацію про всі торги, які на цей момент відбуваються на сертифікованих електронних майданчиках, і нормативні документи, затверджені Мінекономрозвитку та ДП «Зовнішторгвидав України».

Самі ж торги проходять на електронних майданчиках сертифікованих спеціальною комісією Мінекономрозвитку на основі «Порядку функціонування електронної системи закупівель та проведення авторизації електронних майданчиків» від 16 березня 2016 р. № 166. Замовники та учасники можуть зареєструватись на будь-якому з майданчиків, при цьому допорогові закупівлі проводяться на майданчиках першого й другого рівнів авторизації, а публічні закупівлі, вище граничної вартості, проводяться на електронних майданчиках третього та четвертого рівнів авторизації. Реєстрація на таких майданчиках проводиться за допомогою електронного цифрового підпису, з використанням сервісів ідентифікації банківських даних, через оплату майданчика за укладеним договором, через оператора мобільного зв'язку та через підписання договору між користувачем та оператором майданчика [11].

Новації у сферу державних закупівель також приніс Закон України «Про публічні закупівлі» від 25 грудня 2015 р. № 922-VIII (далі – Закон) [12]. З набуттям чинності Законом всі процеси здійснення державних закупівель мають перейти на електронну систему, але не всі замовники застосовують положення цього документа. Так, з 1 квітня 2016 р. Законом України «Про публічні закупівлі» користуються Центральні органи виконавчої влади, до них відносяться міністерства, комітети, інші органи влади державного рівня та замовники, що здійснюють діяльність в окремих сферах господарювання. З 1 серпня 2016 р. положення Закону повинні виконувати всі інші замовники, тобто розпорядники бюджетних коштів усіх рівнів.

Для більш повного розуміння новацій Закону треба докладніше розглянути його нюанси. У цілому граничні суми, з яких обов'язково використовувати електронну систему, не змінилися: для товарів та послуг вони становили 200 тис. грн, для робіт – 1,5 млн грн. У сумах закупівель менших ніж гранично встановлені використання електронної системи є необов'язковим, але замовники можуть нею користуватись. Мінімальна сума закупівель, які можуть здійснюватися в електронній системі, затверджена «Порядком здійснення допорогових закупівель» від 13 квітня 2016 р. № 35 і становить 3 тис. грн [13].

Закон України «Про публічні закупівлі» передбачає три процедури закупівель, замість п'яти, що діяли раніше. Скорочена процедура закупівель, на нашу думку, в цілому не вносить новизни у процес здійснення державних закупівель. При цьому вона спрощує здійснення вибору замовником відповідної процедури серед їх меншої кількості та чітко встановлених умов вибору. Таким чином, процедуру запиту цінових пропозицій приєднали до процедури відкритих торгів, а такі процедури як двоступеневі торги та попередня кваліфікація учасників, поєднали в процедуру – конкурентний діалог. Визначимо три процедури закупівель:

– відкриті торги – основна процедура, проводиться без обмежень для всіх видів предметів закупівель, за виключенням окремих випадків, визначених статтями Закону України «Про публічні закупівлі»;

– конкурентний діалог – процедура, яка застосовується у разі придбання предметів, вартість або склад яких неможливо визначити без попереднього обговорення з виконавцями цих робіт; проводиться в два етапи;

– переговорна процедура закупівлі – процедура, яка використовується замовником як виняток, відповідно до якої замовник укладає договір про закупівлю з учасником після проведення переговорів з одним або кількома учасниками.

Ще однією новацією Закону є обов'язкове оприлюднення замовниками звіту про укладені договори під час придбання товарів, робіт та послуг вартістю 50 тис. грн та нижче ніж вартісні межі, визначені ч. 1 ст. 2 Закону України «Про публічні закупівлі». Звіт про укладені договори оприлюднюють протягом одного дня з моменту укладання договору. Форма Звіту про укладені договори затверджена Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі «Про затвердження форм документів у сфері публічних закупівель» від 22 березня 2016 р. № 490, також цим наказом затвердженні й усі форми документів, які використовуються в процесі здійснення електронних закупівель [14].

Відповідно до Наказу Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження Примірного положення про тендерний комітет або уповноважену особу (осіб)» від 30 березня 2016 р. № 557 (далі – Положення № 557) введено нове поняття «уповноважена особа». Уповноважена особа має відповідати всім зазначеним у положенні вимогам та здійснювати діяльність на підставі рішення (наказу) замовника або трудового договору (контракту) відповідно до норм трудового законодавства.

Замовник має право визначити одну, двох чи більше уповноважених осіб залежно від обсягів закупівель. Уповноваженій особі (особам) надається право на підписання договорів про закупівлі у разі надання замовником таких повноважень оформлених відповідно до законодавства. Пунктом 3.7 Положення № 557 визначено, що оплата праці уповноваженої особи (осіб) здійснюється на підставі законів та інших нормативно-правових актів України, генеральної, регіональних, галузевих угод, колективних договорів. Розмір заробітної плати уповноважених осіб визначається у трудовому договорі (контракті) відповідно до вимог законодавства. Тендерний комітет має бути у складі не менше 5 членів, якщо кількість штатних осіб менше ніж 5, то це всі штатні особи [15].

Зважаючи на все вищезазначене, в команді «ProZorro» до цього були готові, й із цією метою створили механізм ризик-індикаторів, процедуру оскарження і систему громадського контролю.

У системі захисту заслуговують на увагу зміни у процедурі оскарження результатів закупівель. Процес оскарження також буде проводитись в електронній системі. Органом оскарження залишається Антимонопольний комітет України, який буде зареєстрований також на веб-порталі. Сама процедура оскарження проводитиметься у вигляді подання електронної скарги. Вартість оскарження процедури закупівель та послуг становить 5 тис. грн, робіт – 15 тис. грн. Скарга повинна містити обґрунтування наявності порушених правил та інтересів, вона повинна стосуватися саме особи, яка її подає, потрібно вказувати її реквізити, інформацію про цю особу. Також до скарги має бути прикріплена квитанція про здійснення оплати до органу оскарження й відправлена у встановлені строки відповідно Закону України «Про публічні закупівлі». У разі порушення строків скарги автоматично не приймаються системою електронних закупівель.

Отже, основною новацією Закону України «Про публічні закупівлі» є практично повна автоматизація проведення державних закупівель з метою боротьби з порушеннями у цій сфері. У цілому що стосується основного процесу здійснення публічних закупівель, то від замовника товарів, робіт, послуг вимагається скласти річний план, оприлюднити його, правильно визначити предмети закупівель та своєчасно розміщувати інформацію в електронній системі закупівель. Електронна система майданчиків самостійно реєструє пропозиції, відкриває їх в потрібний час і визначає переможця. Для замовників реєстрація й оголошення процедур закупівель безкоштовна, а для учасників подання пропозиції проводиться за плату, яка встановлена «Порядком функціонування електронної системи закупівель та проведення авторизації електронних майданчиків» від 16 березня 2016 р. № 166, у межах від 17 до 1700 грн і залежить від суми торгів [11].

Таким чином, результати функціонування електронної системи закупівель є очевидними. Так, за перший місяць роботи електронної системи державних закупівель (до і вище порога) було оголошено 13,86 тис. тендерів на суму 2,58 млрд грн. Однак уже в першій половині травня 2016 р. бюджет електронних закупівель побив усі рекорди «ProZorro», становивши 13,02 млрд грн при 5,16 тис. тендерів. На таке поліпшення вплинув один оголошений тендер – ДП «Укртрансгаз» розмістив в електронній системі «ProZorro» оголошення про закупівлю газу на 11,95 млрд грн. Також у квітні 2016 р. встигли оголосити й завершити близько 2 тис. тендерів. Якщо порівнювати з плановим бюджетом закупівель то економія за квітень становила 10,92 млн грн.

Вагомим кроком зрушення у реформуванні процесу державних закупівель стало офіційне приєднання України до Угоди Світової організації торгівлі про державні закупівлі (GPA). З 18 травня 2016 р. українські компанії отримали право брати участь у державних закупівлях 45 країн – учасниць угоди GPA, серед яких: країни ЄС, Японія, США, Корея, Тайвань, Сінгапур, Гонконг і Канада. Загальний обсяг ринку держзакупівель СОТ оцінюється в 1,7 трлн дол. США щорічно, що більш ніж у 30 разів перевищує обсяг українського експорту в 2014 р.

Зазначимо також, що Міністерство економічного розвитку і торгівлі України отримало найбільш престижну міжнародну премію у сфері закупівель за створення й впровадження електронної системи з унікальною архітектурою. Мінекономрозвитку з «ProZorro» були номіновані в категорії Public Sector. Серед інших номінантів у цій категорії – Міністерство юстиції Великобританії з трансформацією конкуренції, департамент освіти австралійського штату Новий Південний Уельс з власними рішеннями у сфері закупівель, а також Адміністрація Президента США із закупівельним сервісом P200. Крім того, керівник департаменту регулювання державних закупівель Міністерства економічного розвитку і торгівлі України О. Стародубцев також був номінований на нагороду в категорії Procurement Leader Award.

Висновки. Отже, на сьогодні Україна має позитивні зрушення в системі здійснення державних закупівель та відповідності встановленим стандартам ЄС. До позитивних результатів належать такі елементи, як прозорість та відповідність чітким вимогам під час здійснення державних закупівель, спрощення тендерної процедури та відсутність корупції у цій сфері.

У результаті зазначених змін передбачається, що наша держава буде цілеспрямовано використовувати власний бюджет і цим самим покращувати національну економіку країни. Але для того, щоб досягти поставлених цілей, органам влади потрібно звертати увагу не лише на створення нових ефективних, за свої змістом, нормативно-правових актів, а й чітко контролювати їх виконання для досягнення максимального результату, унеможливити корупцію та зловживання у сфері державних закупівель.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Батенко Л. Управління проектами: [навч. посібник] / Л. Батенко, О. Загородніх, В. Ліщинська. – К.: КНЕУ, 2004. – 231 с.
2. Науменко С. Система тендерних закупівель: теоретико-методологічні підходи до дефініції і класифікації / С. Науменко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2014. – № 1 (10). – С. 242–247.
3. Про результати аналізу стану державних закупівель в Україні у 2014 та поточному роках: звіт, затверджений рішенням Рахункової палати України від 15 грудня 2015р. № 11-6. – К., 2015. – 45 с.
4. Про здійснення державних закупівель: Закон України від 10 квітня 2014 р. № 1197-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1197-18.
5. Шатковський О. Новий Закон України «Про здійснення державних закупівель»: новації та відповідність міжнародним стандартам / О. Шатковський [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eupublicprocurement.org.ua.
6. Кухарчук І. Бізнес по-європейськи: на допомогу малому і середньому бізнесу: [інф. посібник] / І. Кухарчук, Н. Батракова. – Чернівці, 2015. – 86 с.
7. Про стратегію реформування системи публічних закупівель («дорожню карту»): розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 лютого 2016 р. № 175-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/175-2016-%D1%80.
8. Скляров Р. Реформування системи державних закупівель в Україні 2014–2015 рр. / Р. Скляров, Г. Канаєвський. – К.: Центр політичних студій та аналітики, 2015. – 24 с.
9. Уряд затвердив правила роботи торгових майданчиків у системі ProZorro [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://help.vdz.ua/.
10. Офіційний сайт електронної системи публічних закупівель «ProZorro» VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://prozorro.gov.ua.
11. Порядок функціонування електронної системи закупівель та проведення авторизації електронних майданчиків: Постанова Кабінету Міністрів України від 16 березня 2016 р. № 166 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua.
12. Про публічні закупівлі: Закон України від 25 грудня 2015 р. № 922-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/go/922-19.

13. Порядок здійснення допорогових закупівель: Наказ ДП «Зовнішторгвидав України» від 13 квітня 2016 р. № 35 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ua-tenders.com/legislation/orders/248043.
14. Про затвердження фори документів у сфері публічних закупівель: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 22 березня 2016 р. № 490 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/ laws/show/z0449-16.
15. Про затвердження Примірного положення про тендерний комітет або уповноважену особу (осіб): Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 30 березня 2016 р. № 557 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua.

УДК 336.73

Новак І.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Уманського національного університету садівництва

КАПІТАЛ ІНСТИТУЦІЙНИХ ІНВЕСТОРІВ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНЕ ДЖЕРЕЛО ІНВЕСТУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА КРАЇНИ

У статті досліджено значення капіталу інституційних інвесторів як альтернативного джерела інвестування економіки країни. Проаналізовано архітектуру фінансових посередників на вітчизняному та світовому ринках. На основі аналізу виділено два типи інститутів – банківський та небанківський. Відзначено, що за нестачі капіталу на оновлення основних засобів дрібнотоварні виробники можуть розраховувати на інвестування від фінансових інститутів небанківського типу.
Ключові слова: інвестиції, інституційні інвестори, інститути спільного інвестування, недержавні пенсійні фонди, страхові компанії, банки.

Новак И.Н. КАПИТАЛ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ КАК АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ИСТОЧНИК ИНВЕСТИРОВАНИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА СТРАНЫ
В статье исследовано значение капитала институциональных инвесторов как альтернативный источник инвестирования экономики страны. Проанализирована архитектура финансовых посредников на отечественном и мировом рынках. На основе анализа выделены два типа институтов – банковский и небанковский. Отмечено, что при недостатке капитала на обновление основных средств мелкотоварные производители могут рассчитывать на инвестирование от финансовых институтов небанковского типа.
Ключевые слова: инвестиции, институциональные инвесторы, институты совместного инвестирования, негосударственные пенсионные фонды, страховые компании, банки.

Novak I.N. CAPITAL OF INSTITUTIONAL INVESTORS AS AN ALTERNATIVE SOURCE OF INVESTMENT OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF THE COUNTRY
The article explores the importance of capital of institutional investors as an alternative source of investment of the economy. The pattern of financial intermediaries in the national and global markets is analyzed. Two types of institutions, banking and non-banking, are determined on the basis of the analysis. It is noted that small-scale producers can rely on investments from financial institutions of the non-banking type in case of the lack of capital for fixed assets. Studies of activities of investment institutions pointed at the existing potential of their relations with agricultural producers and certain problems that constrain them.
Keywords: investments, institutional investors, collective investment institutions, pension funds, insurance companies and banks.

Постановка проблеми. Відновлення сприятливих умов інвестування в країні можливе за умов стабільної економічної та політичної ситуації, наявності чітко сформованої інституційної інфраструктури, з інтегрованими в неї професійними фінансовими інститутами, які мають запас відповідних знань і навичок спроможні забезпечити ефективний перерозподіл капіталу в суспільстві. Доречним є запровадження світового досвіду залучення капіталу інституційних інвесторів, розгляд їх діяльності як альтернативного джерела накопичення та перерозподілу інвестиційного капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні все більше вчених зосереджують свою увагу на досліджені значення та ролі спеціалізованих фінансових інститутів у інвестиційному процесі, оскільки інституційні інвестори опосередковують у своїй діяльності рух фінансових ресурсів шляхом їх залучення та вкладання у різноманітні фінансові активи. В Україні їх діяльність регулюють більш ніж пів тисячі нормативних актів, у тому числі Закони України «Про інститути спільного інвестування», «Про недержавне пенсійне забезпечення», «Про страхування», «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», що розроблені для регулювання процесу залучення та розміщення фінансових ресурсів інвесторів [1–4].

Відповідно до визначення Організації економічного співробітництва та розвитку (далі – ОЕСР) до категорії «інституційні інвестори» відносяться фінансові інститути, які приймають грошові засоби від третіх осіб для інвестицій від свого імені, але в інтересах цих осіб. В основному до них належать страхові компанії, пенсійні фонди, компанії з управління активами тощо [5].

Аналогічне визначення дають деякі економісти Світового банку, які до інституційних інвесторів відносять пенсійні фонди, страхові компанії та взаємні (інвестиційні) фонди [6].

Міжнародний валютний фонд у своїх звітах інституціональними інвесторам визначає: інвестиційні фонди, страхові компанії, пенсійні фонди та інших інституціональних інвесторів, на частку яких припадає близько 1% загальної кількості активів [7].

Згідно із Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок», інституційні інвестори – це інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди), інвестиційні фонди, взаємні

фонди інвестиційних компаній, недержавні пенсійні фонди, страхові компанії, інші фінансові установи [8].

Г. Панасенко в межах інституційної структури фінансового ринку виділяє дві групи інститутів фінансового посередництва – депозитні та недепозитні фінансові інститути. До депозитних відносяться:

– універсальні банки;
– спеціалізовані ощадні;
– іпотечні та інвестиційні банки; кредитні спілки;
– ощадно-кредитні асоціації.

До недепозитних фінансових інститутів належать:

– страхові та інвестиційні компанії;
– пенсійні фонди;
– лізингові компанії;
– довірчі товариства [9].

Мета статті – дослідити значення капіталу інституційних інвесторів як альтернативного джерела інвестування економіки країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначаючи склад інституційних інвесторів, слід згадати визначення, наведене у статті 2 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок», відповідно до якого до інституційних інвесторів належать інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди), інвестиційні фонди, взаємні фонди інвестиційних компаній, недержавні пенсійні фонди, страхові компанії, інші фінансові установи, які здійснюють операції з фінансовими активами в інтересах третіх осіб за власні кошти або за кошти цих осіб, а у випадках, передбачених законодавством, – залучених від інших осіб фінансових активів з метою отримання прибутку чи збереження реальної вартості фінансових активів [8].

Якщо аналізувати інституційну структуру фінансового ринку, то можна виділити два типи фінансових посередників – банківський та небанківський. До інституційних інвесторів банківського типу відносяться банки, кредитні спілки та інші фінансові установи. Небанківські фінансові посередники представлені інститутами спільного інвестування, інвестиційними фондами, недержавними пенсійними фондами, страховими компаніями тощо.

Зважаючи на мету дослідження, проаналізуємо більш докладно діяльність інституційних інвесторів небанківського типу. Динаміка активів цих посередників у світі прогресуючи зростає (див. рис. 1), що вказує на ефективність їх інвестування. Згідно з даними Організації економічного співробітництва та розвитку (2012 р.), у країнах ОЕСР зазначені інвестори зосереджували у своєму розпорядженні активів на суму 70 трлн дол. США [10].

Значення цих інвесторів у процесі розвитку національних економік розвинених країн, таких як Нідерланди, Великобританія, Канада, США, є дуже суттєвим, що зображає обсяг їх капіталу, який становить близько 60% ВВП [10].

На вітчизняному ринку інвестиційна діяльність цих посередників також мала прогресивну динаміку, однак вартість їх активів до ВВП є не такою вагомою (див. рис. 2).

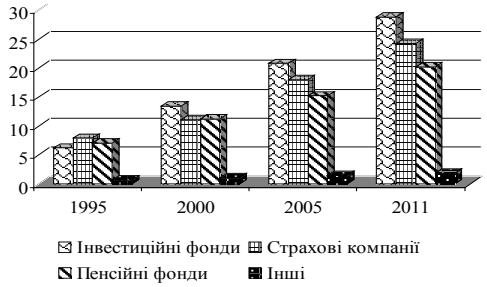


Рис. 1. Динаміка змін активів інституційних інвесторів світу, трлн дол. США [11]

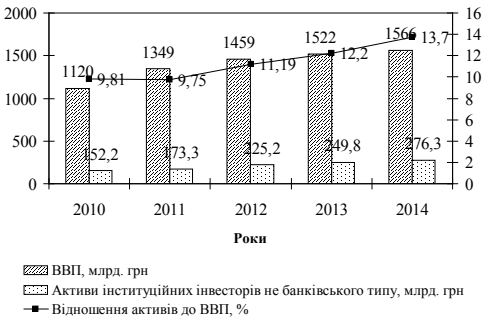


Рис. 2. Динаміка змін обсягу активів інституційних інвесторів (ІСІ, НПФ, СК) до ВВП країни, 2010–2014 рр. [12]

Протягом 2010–2015 рр. капітал інституційних інвесторів небанківського типу зріс майже вдвічі, що вказує на правильність обраних векторів інвестування останніх. Водночас погіршення економічного клімату в країні не дало сильного поштовху для розвитку цього виду діяльності, побудови фінансової інфраструктури і стало об'єктивною причиною скорочення активів інституційних інвесторів банківського типу (понад 30%).

На кінець 2015 р. кількість банків в Україні становила 120 проти 182 у 2010 р. Лише за 2014 р. відбулося зменшення обсягів високоліквідних активів банківського сектора на 6,08 млрд грн. Причиною ліквідації є відкликання ліцензій банківських установ Національним Банком України, у тому числі у зв'язку з неможливістю здійснювати банківський нагляд у анексованих територіях. Погіршення кредитної активності фінансових посередників банківського типу було зумовлено скороченням ресурсної бази, погіршенням кредитоспроможності позичальників, високим рівнем інфляції, зростанням валютного курсу тощо (див. табл. 1).

Станом на 1 січня 2015 р. структура власності активів банківської системи України була такою: банки з приватним українським капіталом – 47%, банки з іноземним капіталом (крім російського) – 17%, банки з російським капіталом – 15%, державні банки – 22% [16].

Таблиця 1

Динаміка активів інституційних інвесторів України за період 2005–2011 рр., млрд грн

Інституційні інвестори	Роки, млрд грн						2015 р., %
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Інституційні інвестори банківського типу	886,2	975,0	1 138,8	1 293,2	1 338,9	1 298,1	82,6
Інституційні інвестори небанківського типу	152,2	173,3	225,2	249,8	276,3	273,5	17,4
Інституційні інвестори, разом	1 038,4	1 148,3	1 364,0	1 543,1	1 615,3	1 571,6	100

Джерело: побудовано автором на основі [13; 14; 15]

Аналіз структури активів інституційних інвесторів вказує на те, що потенційний капітал для інвестування знаходиться в інституційних інвесторах банківського типу – 82,6%. Проте фінансові посередники небанківського типу за досліджуваний період мали дещо кращі результати, оскільки активи останніх збільшилися в 1,8 р., проти темпів зростання банківського сектора – 1,4 р.

На цей момент можливості залучення банківського капіталу для розвитку аграрної галузі проявляються через механізм кредитування. За статистикою більшість кредитів, що сьогодні видається підприємствам сільського господарства, є короткотерміновими та мають умови, відповідно до яких є недоступними для невеликих аграрних підприємств. Таким чином, за нестачі капіталу на оновлення основних засобів дрібнотоварні виробники можуть розраховувати на інвестування від фінансових інститутів небанківського типу, основним завданням яких є залучення засобів вітчизняних інвесторів у національну економіку та забезпечення її конкурентоспроможності за допомогою внутрішніх чинників зростання. При цьому головна роль відводиться інститутам спільного інвестування, пенсійним фондам та страховим компанія.

Однак проблемою, що стримує ці взаємовідносини аграріїв та фінансових інститутів, є відсутність розробленого механізму забезпечення. Для сільськогосподарських підприємств єдиним ліквідним активом сьогодні є земля. Саме тому формування ринку землі та земельних відносин зможе розв'язати проблему залучення активів в аграрне виробництво.

Висновки. Отже, проаналізував архітектуру фінансових посередників на вітчизняному ринку, нами було виділено два типи інститутів – банківський та небанківський. Визначено, що протягом досліджуваного періоду інститути спільного інвестування, недержавні пенсійні фонди та страхові компанії мали кращу динаміку розвитку, ніж банківські установи.

Дослідження діяльності інститутів інвестування вказало на наявний потенціал їх взаємовідносин з аграрними товаровиробниками та на певні проблеми, що їх стримують. Зокрема, основними проблемами є недорозвинена фінансова інфраструктура, відсутність розробленого механізму інвестування та захисту капіталу фінансових посередників та аграрних виробників.

Політика держави щодо інститутів інвестування повинна бути спрямована на планомірний розвиток цього ринку та його інфраструктури з метою усунення загальної недорозвиненості та покращання якісних параметрів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про інститути спільного інвестування: Закон України від 5 липня 2012 р. № 5080-VI // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2013. – № 29. – Ст. 337.
2. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 9 липня 2003 р. № 1057-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 47–48. – Ст. 372.
3. Про страхування: Закон України від 7 березня 1996 р. № 85/96-ВР // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1996. – № 18. – Ст. 78.
4. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12 липня 2001 р. № 2664-III // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2002. – № 1. – Ст. 1.
5. Role of Banks, Equity Markets and Institutional Investors in Long-Term Financing for Growth and Development – OECD. – 2013. – P. 15.
6. Vittas D. Institutional Investors and Securities Markets. Which comes First? / D. Vittas // The World Bank; Development Research Group. Finance. – 1998. – December.
7. Global Financial Stability Report // Grappling with Crisis Legacies / International Monetary Fund. – Washington, DC, 2011. – September.
8. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23 лютого 2006 р. № 3480-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2006. – № 31. – Ст. 268.
9. Енциклопедія банківської справи України / за ред. В. Стельмаха. – К.: Молодь, Ін Юре, 2001. – 680 с.
10. Trends in Large Pension Fund Investment in Infrastructure // OECD Working Papers on Finance / Insurance and Private Pensions. – 2012. – № 29.
11. Total assets by type of institutional investors in the OECD, 1995–2011 //OECD Working Papers on Finance / Insurance and Private Pensions. – 2013. – № 36.
12. Аналітичний огляд ринку управління активами в Україні. Результати четвертого кварталу та всього 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uaib.com.ua/files/articles/2245/55/Q4%202014%20%20Full%202014_final.pdf.
13. Аналіз фінансової звітності кредитних спілок – членів ВАКС за 2010–2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vaks.org.ua/?menu=Financial_analyst.
14. Річні звіти Нацкомфінпослуг за 2010–2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/content/rzviti-nackomfinposlug.html.
15. Аналітичні огляди ринку управління активами в Україні за 2010–2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uaib.com.ua/files/articles/2245/55/Q4%202014%20%20Full%202014_final.pdf.
16. Звіт про діяльність національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/content/rzviti-nackomfinposlug.html.

УДК 334.012:378.4

Плисенко Г.П.
здобувач кафедри підприємництва та бізнесу
Київського національного університету технологій та дизайну

ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРІЇ БРЕНДИНГУ ЯК ФАКТОР ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ НА РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

Статтю присвячено дослідженню еволюції теорії брендингу як одного з основних факторів впливу на конкурентні переваги вищих навчальних закладів на ринку освітніх послуг. Запропоновано основні етапи еволюції теорії брендингу, які суттєво вплинули на подальше становлення та розвиток як окремого інструменту впливу на конкурентні переваги у вищій освіті. Запропоновано власне визначення дефініції категорії брендингу у вищій освіті. Визначено концепцію брендингу для вищих навчальних закладів.
Ключові слова: бренд, брендинг, еволюція брендингу, вища освіта, вищий навчальний заклад.

Плысенко Г.П. ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРИИ БРЕНДИНГА КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ
Статья посвящена исследованию эволюции теории брендинга как одного из основных факторов влияния на конкурентные преимущества высших учебных заведений на рынке образовательных услуг, предложены основные этапы эволюции теории брендинга, которые оказали огромное влияние на дальнейшее становление и развитие как отдельного инструмента влияния на конкурентные преимущества в высшем образовании. Автором предложено собственное определение дефиниции категории брендинга в высшем образовании, определена концепция брендинга для высших учебных заведений.
Ключевые слова: бренд, брендинг, эволюция брендинга, высшее образование, высшее учебное заведение.

Plysenko G.P. THEORY BRANDING EVOLUTION AS A FACTOR OF FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES IN THE EDUCATION MARKET
Article is devoted to research of evolution of the theory of branding as one of major factors of influence on competitive advantages of higher educational institutions in education market, the main stages of evolution of the theory of branding which had huge influence on further formation and development as the separate instrument of influence on competitive advantages in the higher education are offered. The author own determination of a definition of category of branding in the higher education is offered, the concept of branding for higher educational institutions is determined.
Keywords: brand, branding, branding evolution, higher education, higher educational institution.

Постановка проблеми. Реформи в системі вищої освіти привели до впровадження ринкових механізмів в управлінні вищих навчальних закладів, процесів просування та надання освітніх послуг. Основним завданням вищих навчальних закладів є забезпечення й підвищення рівня конкурентоспроможності, в тому числі за допомогою цілеспрямованої роботи зі створення та підтримання (покращення) наявного бренда. Для збереження та підсилення цієї тенденції особливої актуальності набуває необхідність обґрунтованого використання концепції брендингу. У сучасних умовах зі сфери комерційних товарів і послуг таке поняття, як «бренд» прийшло й на освітній ринок. У зв'язку з тим, що різко збільшилася кількість вищих освітніх установ, вони стали все більше схожі один на одного й з'явилася необхідність виділитися й привернути увагу вже спокушеного вибором абітурієнта. Сильний бренд, що охоплює не лише освітню послугу, а й певний набір сприйманих споживачем асоціацій і характеристик, дає можливість ВНЗ боротися не лише із внутрішніми конкурентами на українського ринку, а й із закордонними гравцями, що вкрай важливо в умовах процесу глобалізації границь освітнього простору [4].

Принципи брендингу застосовуються в усіх сферах не лише як торгові марки й пов'язані з ними логотипи та символи, спілкування зі споживачами, а й також в інших областях некомерційного життя: у сфері освіти, охорони здоров'я, спорту й навіть релігії. Сучасний менеджмент в просуванні освітніх послуг все частіше використовує теорії і механізми сучасного брендингу. Бренд-менеджери створюють довгострокові проекти, об'єктом яких є бренд і необхідність розвитку (в деяких випадках створення) й підтримка його успішності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми становлення та розвитку брендингу та бренд-менеджменту зображені в дослідженнях вітчизняних науковців, серед яких: С. Велещук [3], О. Власенко [4], О. Вознюк [5], О. Гевко [6], Л. Єрмолаєва [7], О. Мороз [9], О. Пашенко [10], Я. Приходченко [13], О. Ястремська [18], М. Ткачук [17], С. Семенюк [15]. Дослідженням проблем формування бренда присвячені наукові праці таких закордонних учених, як Д. Ейкер [1], Ж-Н. Капферер [2] та інші. Питання формування брендингових стратегій підприємств та організацій різних галузей досліджують російські вчені І. Муромкіна [11], В. Перція [12], С. Рибченко [14], С. Спіріна [16] та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість праць та розробок, присвячених теорії брендингу, проблемам формування та використання брендингу в практичній діяльності, багато питань залишаються невирішеними. На нашу думку, недостатньо уваги приділяється використанню брендингу як фактору формування конкурентних переваг на ринку освітніх послуг.

Мета статті – провести аналіз еволюції теорії брендингу: від періоду становлення і до сьогодні, виявити тенденції впливу використання принципів брендингу на конкурентні переваги у вищій освіті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Брендинг почав розвиватися від товарів масового споживання (особливо продуктів легкої і харчової промисловості) і досягнув того рівня, що може проникати в усі аспекти суспільного та економічного життя. Бренд необхідно розуміти як сутність, що еволюціонує [16, с. 89]. Мається на увазі, що бренд еволюціонує в часі, й, перетворюючи з «небрендованого предмета споживання» у «відношення», змінює зв'язок між виробником і споживачем. Побудова бренда як особистості дає змогу досягти чіткого зворотного зв'язку від споживачів, що належать до цільової

групи, на яку спрямований бренд. Спостерігається тенденція, що під час вибору того чи іншого товару або послуги на споживача впливає набір будь-яких відчуттів і знань, що пов'язаний з утилітарними та символічними цінностями, які залежать від конкретних бажань і потреб споживачів, що, у свою чергу, формують образ бренда в його свідомості.

Еволюція брендингу почалася ще з другої половини XIX ст. й умовно її можна поділити на п'ять основних етапів (див. табл. 1).

Перший етап історії брендингу припадає на 1860-1914 рр. Умовно його називають ресурсним етапом. До другої половини XIX ст. визначальним фактором отримання прибутку в бізнесі фактично був доступ до ресурсів: корисною копалиною, лісі, бавовні тощо. Доступ до сировини створював монопольну перевагу. У цей період виробництво товарів масового попиту переживало «бум» після закінчення громадянської війни. Ключовими факторами, що вплинули на зростання попиту, стали: розвиток виробництва і вдосконалення доставки товару, зростання населення країни. Розвиток транспорту й засобів зв'язку забезпечили розвиток каналів розподілу товарів. Удосконалення виробничих процесів дало змогу не лише виробляти товари швидше, а й поліпшити споживчі якості товарів (у тому числі упакування) без збільшення собівартості продукції.

Другий етап історії брендингу припадає на 1915-1929 рр. – товарний етап. Пріоритетним фактором досягнення успіху в бізнесі є збільшення корисності товару та зменшенні вартості витрат на його виробництво. У цей період починається домінування торгових марок масового попиту. До 1915 р. торгові марки загальнонаціональних виробників міцно закріпили своє становище на ринку. Методи маркетингу стрімко поліпшувалися й удосконалювалися. На цьому етапі розвитку виникла проблема низької координації дій у сфері маркетингу, оскільки побудовою бренда займалася не конкретна група спеціалістів, а всі, хто брав участь у виробництві та збуті.

Третій етап розвитку брендів 1930-1945 рр. – технократичний етап. Ринок виробників почав ущільнюватися й вирішальним фактором успіху стала можливість забезпечити максимальний вихід товару з мінімальними витратами. У цей період виникають перші проблеми в управлінні торговими марками, зумовлені уповільненням зростання основних ринків. У 1929 р. почалася Велика депресія, і торгові марки зіткнулися з новими проблемами: споживачі стали більш вразливі до ціни, що обмежувало можливість зростання цін, а також знижувало попит на дорогі товари та товари не першої необхідності. Споживач став більш вимогливий до реклами: з'явилися перші звинувачення у здатності реклами маніпулювати свідомістю споживачів, знижувалася увага до реклами.

Четвертий етап розвитку теорії брендингу припадає на 1946-1985 рр. – маркетинговий етап. У 1930-ті рр. світовий бізнес зіткнувся з щільним ринком. Головне правило «не продавати те, що виробляєш, а виробляти те, що буде продано». Саме на цьому етапі виникла теорія маркетингу. Після Другої світової війни попит на низькоякісні торговельні марки почав відновлюватися, що привело до зростання обсягів продажів. Додатково зростанню зумовили поліпшення добробуту населення і формування середнього класу. У цей період розвитку брендингу всі компанії почали активно впроваджувати систему управління торговими марками.

Кінець 80-х рр. і до сьогодні – брендовий етап. Споживач став розбірливий, почав реагувати не стільки на товар, його ціну та якість, скільки на його марку, імідж фірми, її репутацію, аж до репутації її перших осіб. Ця ситуація суттєво змінює і бізнес, і маркетинг, коли виробники не стільки вивчають попит, скільки своїми руками його створюють. На перший план вийшли технології public relations (PR) та формування й просування ефективних брендів (брендинг). Public relations з англійської мови перекладається як «зв'язки з громадськістю» або «суспільні відносини». Public relations це широка діяльність, що включає комплекс заходів щодо створення сприятливої суспільно-психологічної атмосфери для товару і/або фірми серед споживачів, ділових партнерів і конкурентів, адміністративних органів, населення в цілому [2].

Поступово протягом часу поняття бренд почало трансформуватися в маркетингову концепцію, яка отримала назву брендинг. Брендинг взаємопов'язаний процес створення стабільного й авторитетного бренда, що забезпечується відповідними ресурсами конкурентних переваг і маркетингових інновацій [12]. Бренд-менеджмент являє собою

Таблиця 1

Еволюція теорії брендингу

Період, роки	Мета	Об'єкт впливу	Методи й засоби формування та використання брендингу
1860–1914	Поліпшити споживчі якості товару без зростання собівартості продукції	Якість товару	– поява торгових марок; – розсилання зразків товарів і брошур; – виставки для продавців-посередників; – рекомендації щодо покращення візуального супроводу товару
1915–1929	Збільшення корисності товару і зменшення вартості витрат на його виробництво	Торгові марки масового попиту	– залучення дизайнерів до розробки упаковки; – підвищення вимог до кваліфікації персоналу; – вдосконалення реклами; – використання маркетингових досліджень кон'юнктури ринку
1930–1945	Забезпечення максимального виходу товару при мінімальних витратах	Система управління торговими марками	– впровадження системи управління торговими марками; – застосування маркетингової політики ціноутворення
1946–1985	Виробництво товарів орієнтованих на смаки і вподобання споживачів	Система управління брендом	– створення бренду; – залучення фахівців; – бренд-менеджерів; – розробка й реалізація маркетингових планів
Кінець 80-х років і до сьогодні	Створення позитивного іміджу та репутації	Брендинг	– формування іміджу та репутації; – технології public relations (PR); – формування й просування ефективних брендів (брендинг)

Джерело: узагальнено автором

управлінську діяльність щодо створення, підтримки та збереження бренда з метою одержання довгострокової конкурентної переваги [3, с. 13].

Для забезпечення досягнення високих результатів необхідно підходити до управління створеним брендом грамотно та ефективно. Цільовими позиціями системи управління брендом повинні стати збереження й зміцнення позицій на ринку та на основі цього підвищення ефективності діяльності та конкурентоспроможності вищих навчальних закладів на ринку освітніх послуг.

«Брендинг у вищій освіті» це низка дій, що здійснює вищий навчальний заклад щодо розробки довготривалої переваги, основою якої є збільшення спільного впливу на споживача, виділення освітніх послуг з-поміж конкурентів, діяльність у ході якої створюється бренд та розробляються методи та інструменти для управління ним. Сьогодні в Україні рівень розвитку вищої освіти потребує фінансування для ефективного управління вищими навчальними закладами. Вищі навчальні заклади зіштовхнулися з необхідністю самостійно знаходити кошти для свого розвитку, в тому числі за допомогою розробки й реалізації конкурентоспроможних освітніх програм, нових підходів і методів навчання, використання маркетингових інструментів, проведення PR-компаній. У системі освітніх послуг виникла досить значна конкуренція як зі сторони державних, так і комерційних вузів. Розвиток ринкової економіки і конкуренція у сфері вищої освіти зумовлює необхідність підвищення конкурентних позицій вітчизняних вищих навчальних закладів.

Концепція брендингу передбачає представлення ВНЗ як успішного освітнього закладу, що має свою специфіку, високий рейтинг, який визнається не лише в Україні, а й за її межами. Брендинг відкриє нові можливості для фінансування, дасть змогу розвивати співробітництво із зарубіжними ВНЗ, полегшить виведення на ринок нових освітніх послуг [8, с. 37]. Правильно побудований та успішний бренд для вищих навчальних закладів України дасть можливість отримувати додатковий прибуток, захищати свої науково-педагогічні здобутки в процесі роботи з партнерами, спрощувати процедуру вибору освітніх послуг споживачами, ідентифікувати вищий навчальний заклад і його послуги серед конкурентів, бути інвестицією в майбутнє, визначати межі, в яких існують вищі навчальні заклади, забезпечувати емоційний зв'язок зі споживачами, тобто потенційними абітурієнтами, розвивати нові напрями своєї діяльності.

Висновки. Концепція брендингу формувалася й удосконалювалася впродовж століття. Зазнавши трансформацій, від способів поліпшення якостей товару до впровадження практичного маркетингу із застосуванням сучасних технологій з управління іміджем та репутацією, стала глибоко складною концептуальною структурою, яка побудована на основі взаємодії споживачів з брендом послуги (компанії, підприємства). Дослідивши наукові джерела можна виділити такі принципи успішного брендингу вищої освіти, як інтегративної системи реалізації конкурентних переваг:

1) якість повинна завжди відповідати очікуванням споживачів освітніх послуг;

2) у концепції брендингу вищої освіти повинна бути могутня емоційна складова, яка апелює життєві цінності цільової групи споживачів освітніх послуг;

3) у реалізації концепції брендингу вищої освіти на ринку освітніх як інтегративної системи реалізації конкурентних переваг треба бути послідовним.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Aaker D. Building Strong Brands / D. Aaker. – New York: Simon and Schuster, 2011. – 400 p.
2. Kapferer J. New strategic brand management: creating and sustaining brand equity long term / J/ Kapferer. – 4-th ed. – London; Philadelphia, 2008. – 560 p.
3. Велещук С. Бренд-менеджмент у стратегічному розвитку підприємств: автореф. дис. … канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / С. Велещук; Київ. нац. ун-т технологій та дизайну. К., 2008. – 21 с.
4. Власенко О. Новітні підходи до створення нового бренда та виведення його на ринок / О. Власенко // Проблеми науки. – 2007. – № 2. – С. 39–42.
5. Вознюк О. Шляхи удосконалення брендингових стратегій у сучасних умовах / О. Вознюк // Науковий блог НАУ «Острозька академія». – 2010. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://naub.org.ua.
6. Гевко О. Етапи розроблення стратегії брендингу / О. Гевко // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 1 (30). – С. 185–197.
7. Єрмолаєва Л. Схематичне зображення створення бренда, управління брендом та оцінки капіталу бренда / Л. Єрмолаєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rusnauka.com/26__SSN_2008/Economics/34803.doc. html.
8. Колесніков А. Основні засади, механізми та можливості розвитку брендингу в Україні / А. Колесніков, Н. Шульгат // Сталий розвиток економіки: всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2011. – № 5. – С. 37–40.
9. Мороз О. Потенціал і перспективи брендингу у вітчизняному конкурентному середовищі / О. Мороз, С. Воловодюк // Бізнес-Інформ. – 2014. – № 12. – С. 479–484. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_12_73.
10. Мороз О. Теорія сучасного брендингу: [монографія] / О. Мороз, О. Пашенко. – Вінниця, 2003. – 104 с.
11. Муромкина И. Особенности использования брендинга на российском потребительском рынке / И. Муромкина, Е. Евтушенко // Маркетинг. – 2000. – № 1. – С. 69–75.
12. Перция В. Что такое стратегия брендинга? / В. Перция // Brand Aid – брендингова інноваційна компанія. – 2010. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://blogbrandaid.com.
13. Приходченко Я. Бренд-менеджмент торговельних підприємств в умовах маркетингової орієнтації: автореф. дис. … канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / Я. Приходченко; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2009. – 19 с.
14. Рыбченко С. Формирование стратегий брендинга / С. Рыбченко // Экономика и управление. – 2008. – № 10. – С. 47–52.
15. Семенюк С. Брендинг вищого навчального закладу / С. Семенюк // Галицький економічний вісник. – 2013. – № 3 (42). – С. 133–138.
16. Спирина Н. Брэндинг образовательных услуг: понятие, особенности, основные элементы / Н. Спирина // Вопросы управления. – 2009. – № 2 (7). – С. 89–96.
17. Ткачук М. Брендинг як стратегія ринкового успіху підприємства / М. Тимчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rusnauka.com/29_DWS_2011/.doc. html.
18. Ястремська О. Бренди промислових підприємств: формування та ефективність використання: [монографія] / О. Ястремська, О. Тімонін, К. Тімонін. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2013. – 244 с.

УДК 330.142.2

Поляк-Свергун М.М.
кандидат економічних наук,
викладач кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін
Чортківського навчально-наукового інституту підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету

РОЗВИТОК ІНСТИТУЦІЙНО-ВЕНЧУРНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто теоретичні та практичні аспекти функціонування інституційно-венчурного бізнесу в Україні. Розглянуто венчурний капітал як альтернативне джерело фінансування інновацій, визначено фактори розвитку венчурної індустрії. Проаналізовано стан ринку венчурного капіталу в Україні. Досліджено особливості закордонного досвіду здійснення венчурного бізнесу. Визначені основні проблеми та перспективи забезпечення ефективного венчурного бізнесу. Запропоновано напрями активізації венчурного фінансування інноваційного розвитку в Україні.

Ключові слова: венчурний бізнес, венчурний капітал, венчурне фінансування, венчурна індустрія, ринок венчурного капіталу.

Поляк-Свергун М.М. РАЗВИТИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ВЕНЧУРНОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ
В статье рассмотрены теоретические и практические аспекты функционирования институционально-венчурного бизнеса в Украине. Рассмотрены венчурный капитал как альтернативный источник финансирования инноваций, определены факторы развития венчурной индустрии. Проанализировано состояние рынка венчурного капитала в Украине. Исследованы особенности зарубежного опыта осуществления венчурного бизнеса. Определены основные проблемы и перспективы обеспечения эффективного венчурного бизнеса. Предложены направления активизации венчурного финансирования инновационного развития в Украине.

Ключевые слова: венчурный бизнес, венчурный капитал, венчурное финансирование, венчурная индустрия, рынок венчурного капитала.

Polyak-Sverhun M.M. INSTITUTIONAL DEVELOPMENT-VENTURE BUSINESS IN UKRAINE
In article the theoretical and practical aspects of institutional venture capital business in Ukraine. We consider venture capital as an alternative source of financing innovation, the factors of the venture industry. The state of the venture capital market in Ukraine. The features of foreign experience in the implementation of business venture. The main problems and prospects for effective business venture. Directions activation of venture financing of innovative development in Ukraine.

Keywords: venture business, venture capital, venture capital, venture capital industry, venture capital market.

Постановка проблеми. Сучасний стан економіки України характерний зниженням темпів розвитку важкої промисловості та високих технологій, кризою банківської системи та спадом темпів розвитку малого та середнього бізнесу. Тривалий час Україна живе в умовах жорсткої економічної кризи та політичних проблем, і нашій країні життєво необхідний приплив іноземних інвестицій для оздоровлення економіки. Створення ефективного механізму фінансування венчурного бізнесу є актуальною проблемою не лише в практичному, а й в теоретичному аспекті сучасної економіки. Венчурний бізнес є однією з найважливіших складників інноваційного процесу та перспективним механізмом економічної стабілізації держави, феномен розвитку якою пов'язаний з пріоритетним розвитком високотехнологічних та ризикованих галузей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні проблеми його становлення зображені в працях вітчизняних економістів, серед яких слід відзначити роботи Ю. Драчук, І. Лобас, І. Ушакова Д. Шатирко, М. Коніної, І. Белікова, С. Іванюти та інших. Однак у вітчизняній економічній літературі бракує ґрунтовних науково-практичних розробок щодо особливостей розвитку інституційно-венчурного бізнесу. Більшість науковців висвітлює лише окремі аспекти досліджуваної проблематики.

Метою статті є дослідження особливостей розвитку інституційно-венчурного бізнесу в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Венчурний бізнес – це ризикований науково-технічний чи технологічний бізнес. Він є похідним від науки, фундаментальної та прикладної, і з'явився на світ як вимога економічного розвитку в якості відсутнього елемента між наукою і виробництвом [1]. Такий бізнес полягає у виділенні прямих інвестицій малим і середнім фірмам, які розробляють й виробляють переважно наукомістку продукцію та послуги, що базуються на високих технологіях. Сутність венчурного бізнесу відповідно до змісту слова «венчур» полягає в тому, що певний обсяг коштів вкладається в нове, ще нікому невідоме підприємство, що є досить ризикованим кроком. При цьому для фінансування нової фірми залучається капітал не з державного бюджету, а приватних джерел, тобто є підприємницьким (його надають підприємці і вони ним же і управляють.

Венчурний капітал є сукупністю інтелектуальних, матеріально-технічних та фінансових засобів, що надаються суб'єктами формального та неформального джерел венчурного капіталу для подальшого інвестування в пошук, впровадження, та комерціалізацію інноваційної ідеї за участю професійних посередників (венчурних компаній) без будь-яких економічних застав та гарантій, на довготривалий строк, в обмін на частину майнових прав новоствореної або прогресуючої компанії з правом брати участь в управлінні проектом та з метою отримання прибутків значно вищих за середню норму [2].

Функціонування ринку венчурного капіталу залежить від рівня розвитку інноваційної інфраструктури та її спеціалізованих інститутів, елементами якої є система позабіржового котирування цінних паперів, інвестиційні компанії і фонди, консалтингові фірми, бізнес-центри, інкубатори та фондові біржі. Розвиток венчурного фінансування залежить від активності інноваційних компаній та інституційного підґрунтя для їх розвитку. Саме цим визначається пропозиція венчурного капіталу та попит на нього.

З-поміж базових інститутів генерації інновацій можна віднести формальні інститути організації НДДКР, виробництва інтелектуального капіталу та фінансування фундаментальних досліджень; додат-

ковим елементом у цій структурі є неформальні інститути генерації інновацій.

Структура ринку венчурного капіталу представлена двома великими сегментами – формальним і неформальним ринками.

До першого категорії належать спеціалізовані венчурні фонди, венчурні інвестиційні компанії, пенсійні фонди, нефінансові корпорації тощо, які в основному стимулюють розвиток наукомістких компаній на стадії зростання та розширення.

Що стосується другого сегмента, то інноваційні процеси здійснюються за рахунок ресурсів в основному приватних інвесторів на самих ранніх стадіях розвитку компаній – «посівної» і стадії «старт-ап». Суб'єктами цього ринку виступають «бізнес-ангели», або приватні венчурні інвестори.

Забезпечення переходу вітчизняної промисловості на інноваційний шлях розвитку вимагає активізації впровадження венчурного капіталу в процеси фінансування промислових інноваційних розробок, що можливо здійснити лише в одночасному й узгодженому стимулюванні на державному та регіональному рівня.

Країни, що створили венчурний бізнес, використовували:

– прямі державні інвестиції в компанії;
– державні інвестиції в приватні венчурні фонди;
– змішане інвестування.

Для успішного розвитку венчурного бізнесу необхідні:

– довгострокова державна інноваційна політика і конкретна програма співфінансування венчурного бізнесу;
– значні інвестиції в розвиток людського капіталу – основи створення та ефективності венчурного бізнесу;
– венчурні підприємці («бізнес-ангели»), які, як правило, виростають з венчурних менеджерів;
– венчурні менеджери;
– розвинені фундаментальна й прикладна науки, здатні виробляти відкриття, винаходи та нововведення для венчурного бізнесу;
– сучасна й розвинена система освіти;
– конкурентне середовище у венчурному бізнесі [3].

Венчурне фінансування традиційно відбувається у два етапи. На першому етапі акумулюють засоби з різних джерел корпорацій, пенсійних фондів, страхових компаній тощо. На другому – кошти фонду розподіляють серед відібраних за результатами експертизи проектів.

Основними факторами, що сприяють розвитку венчурної індустрії, є:

– наявність науково-освітньої бази та потужного дослідницького сектора, потужні наукові школи;
– розвиненість фінансових інститутів і ринків страхового та пенсійного секторів;
– наявність фондового ринку;
– політична та макроекономічна стабільність, стале економічне зростання;
– стабільний попит з боку держави та приватного секторів на наукові дослідження й розробки;
– наявність вільного капіталу [4].

В Україні венчурний капітал представлений двома секторами – формальним, венчурні фонди, і неформальним, приватні інвестори. Діяльність та обсяги інвестицій неформального сектора оцінити складно, оскільки такі інвестори уникають публічності, проте наявність в Україні їх об'єднання – Української асоціації приватних інвесторів передбачає, що підприємства, які реалізують високодохідні та ризиковані інвестиційні проекти можуть розглядати їх як потенційних інвесторів.

Згідно з даними Української асоціації інвестиційного бізнесу, кількість компаній з управління активами (КУА) скоротилася за 2007–2015 рр. на 6,9%. Кількість інститутів спільного інвестування (ІСІ) зросла за цей період на 40,4%. Загальна вартість активів ІСІ в 2015 р. становила 238,62 млрд грн, або на 15,6% більше, ніж у 2014 р. [5].

Питома вага вартості чистих активів венчурних фондів зросла за 2007–2015 рр. на 5,4% у загальній вартості активів ІСІ. Загальна вартість чистих активів венчурних фондів у 2015 р. становила 170,04 млрд грн, що на 8,5% більше, ніж у 2014 р.

Динаміка розвитку вітчизняних ІСІ протягом 2012–2015 рр.: кількість ІСІ збільшувалась до 2013 р., але потім набула тенденцію до зниження, і у 2013 р. становила 1 031, а вже в 2015 – 991. Проте вартість чистих активів постійно збільшується, тобто фінансовий стан фондів поступово поліпшується у 2013 р. і становить 149 880,8 млн грн, а за результатами 2015 р. збільшується до 186 562,3 млн грн.

За офіційними даними, ринок венчурного капіталу в Україні сьогодні становить приблизно 400 млн дол. США, а найбільш великими компаніями є Western NIS Enterprise Fund (150 млн дол. США), Sigma Blazer (100 млн дол. США), Baring Vostok Capital Partners (400 млн дол. США), Commercial Capital Group (200 млн євро) та ін. [5].

На цей момент основним інвестором українських венчурних фондів є Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), який у 2015 р. Venture Capital Investment Programme вклав 4 млн дол. США в українську компанію Depositphotos. Наступними інвесторами є уряди іноземних країн, що спрямовують свої інвестиції на конверсію обігової промисловості через останні події на сході України.

Ринок акцій публічних компаній повністю завмер. Це сталося не лише через загальну кризу в країні, а й тому, що частина активів цих компаній розташована в зоні ведення бойових дій. Інвестори все ще зберігають певний інтерес до активів у сфері прямих інвестицій, проте поки що про які-небудь операції говорити рано. Від моменту прояву першого інтересу з боку інвестора до компанії і до моменту закриття угоди може пройти багато часу.

На жаль, українські активи сьогодні цікаві іноземним інвесторам з точки зору їх дешевизни. Деякі іноземні інвестори через кризу готові піти з українського ринку, тому ці активи можуть бути виставлені на продаж за ціною нижче їх ринкової вартості. Нині в Україні проходить багато угод з сильно заниженими мультиплікаторами вартості, а венчурні інвестиції – це виняток, який підтверджує правило.

На відміну від класичних венчурних фондів, український венчурний капітал не спрямований на інноваційні проекти. Для нього привабливим є реалізація інвестиційних проектів середнього рівня ризику таких галузей, як будівництво, нерухомість, торгівля тощо.

Український ринок венчурного капіталу викликає інтерес іноземних інвесторів через наявність висококваліфікованих робітників і разом із цим дешевої робочої сили (для порівняння: середня заробітна плата робітника у сфері ІТ в Україні становить 1 100 дол. США, в країнах ЄС – 4 500 дол. США, а в США – 7 000 дол. США), мінімальні ризики втрати, ресурсонезалежність та відносна розвиненість ІТ-сфери

Стан венчурного фінансування в Україні характеризується такими рисами:

– переважно неінноваційна спрямованість інвестицій та кредитування (переважають харчова про-

мисловість, виробництво будівельних матеріалів, торгівля);

– дохідність вкладень у цінні папери перевищує середню прибутковість банківських депозитів;

– попит на послуги венчурних фондів носить хаотичний характер із великим значенням особистісного чинника керівників підприємств;

– венчурне інвестування здійснюється переважно на базі вже наявних компаній і підприємств, фактично відсутній корпоративний венчурний капітал;

– переважають венчурні фонди (а не компанії), що зумовлює необхідність формування системи керівних компаній;

– значно коливається величина пакету акцій, якими володіють суб'єкти венчурінга (для малих підприємств від 2–5%, для середніх від 15–26% до 10–45%), проте поступово суб'єкти інвестування переорієнтуються на пакети акцій до 49% [4].

На відміну від провідних країн світу, де розвиток венчурного бізнесу приводить до спрямування інвестицій у високоризиковану інноваційну сферу, в Україні спостерігається цілком протилежна тенденція: наявні венчурні фонди надають однозначну перевагу низько- та середньоризикованим короткотривалим операціям з фінансовими активами та нерухомістю. Аналізуючи декларації управління активами венчурних фондів, виділимо основні сфери українського венчурного інвестування: будівництво, торгівля, готельний і туристичний бізнес, переробляння сільськогосподарської продукції, страхування, інформатизація тощо.

Світова венчурна індустрія є неоднорідною за регіональною ознакою. Венчурне фінансування, яке й і розвинулося в США, в процесі експансії в інші регіони світу набуло специфічних рис, залежно від місця локалізації й типу технологічного бізнесу. Характерною рисою світової венчурної індустрії залишається висока концентрація венчурного капіталу в певних країнах. Станом на 2012 р. до країн-лідерів за обсягом здійснених венчурних інвестицій можна віднести: США – 29,7 млрд дол. США, на другому місті знаходяться країни Європейського союзу (ЄС) – 5,7 млрд дол. США, далі традиційно слідують Китай, Індія та Ізраїль.

Венчурний бізнес в Україні потребує підтримки з боку держави. У цьому питанні український уряд також може скористатися досвідом закордонних країн, зокрема:

– у Фінляндії був створений повністю підпорядкований державі фонд для прямого інвестування в невеликі компанії;

– у Бельгії інвестиційна компанія Фландрія, створена в 1980 р., з'явилася шляхом реалізації концепції фінансованого урядом венчурного фонду. Розроблена цим фондом стратегія придбання пакетів акцій технологічно-спрямованих компаній виявилася настільки привабливою й результативною, що сьогодні й приватний капітал наважився інвестувати в GIMV;

– Німеччина в 1995 р. розробила схему, в межах якої здійснювалося державне фінансування малих фірм, що роблять інноваційні продукти або послуги, разом з компаніями приватного сектора. І державою гарантується повернення 75% вартості позики, які надаються їм приватними кредитними установами, якщо таке підприємство збанкрутує [6, с. 198].

У США 4% фірм, більшість з яких підтримуються венчурним капіталом, створюють 70% усіх нових робочих місць.

У Європі кількість зайнятих у фірмах, підтриманих венчурним капіталом, зростає на 10% на рік, а в середньому в економіці – менш ніж на 1% на рік. У Європі витрати на проведення наукових досліджень і розробок нових, зростаючих фірм, підтримуваних венчурним капіталом, становить в середньому 8,6% обсягу продажів, тоді як в інших компаніях – 1,3%.

Цікавим є співвідношення джерел залученого венчурного капіталу в різних країнах ЄС. Зокрема, відзначимо таке:

– у Бельгії, Німеччині, Ірландії і Норвегії особливо великою є частка капіталу, отриманого від приватних інвесторів;

– у Німеччині і Ірландії основну роль відіграють банки;

– Німеччина все ще перебуває на стадії формування венчурного капіталу, що поки не відповідає її економічному потенціалу;

– у деяких країнах, таких як Італія і Норвегія, важливу роль у формуванні венчурного капіталу відіграють урядові організацій.

У Європі не існує такого, як у США, поділу на власне венчурні фонди і фонди прямих інвестицій. Крім того, в Європі співвідношення венчурного капіталу й капіталу прямих інвестицій визначається 1:1, тоді як у США це відношення близьке до 1:5.

Венчурний капітал як джерело фінансування особливо актуальний в Європі для молодих компаній, для компаній у високотехнологічних галузях, таких як аерокосмічна промисловість, біотехнології, енергетика, Інтернет, нанотехнології, фармацевтика, робототехніка, програмне забезпечення, TLC, веб-публікації), для інноваційних компаній та для компаній з низькою часткою матеріальних активів. Спільною рисою цих компаній є те, що вони відносяться до малого бізнесу, є транспарентними й більш ризикові для інвесторів.

Основну частку венчурних інвесторів в ЄС становлять пенсійні фонди (у середньому за 12 аналізованих років (з 1999 до 2015 рр.) – 25%), банки (15%), фонди фондів (15%) і страхові компанії (10%), помітну роль відіграють також корпоративні та приватні інвестори [7, с. 59].

Якщо на розвинених ринках основними джерелами капіталу є кошти пенсійних фондів, страхових компаній і банків, то в країнах з перехідною економікою центр ваги переміщено в бік державного сектора та інституційних інвесторів, наприклад, таких як пайові інвестиційні фонди.

«Бізнес-ангели» активно діють у США і багатьох європейських країнах, у тому числі у Східній Європі. У Європі та США обсяг інвестицій неформального сектора венчурного капіталу в кілька разів перевищує обсяг інвестицій формального сектора [8].

За останній період значний розвиток венчурна індустрія одержала не лише в європейських країнах, а й у Японії, Китаї, Республіці Корея, Сінгапурі, Ізраїлі, Австралії, Чилі, Мексиці. Венчурна індустрія в Китаї динамічно розвивається завдяки високим темпам зростання ВВП, швидкому розвитку фондового ринку, сприятливому політичному середовищу й величезному потоку сильних приватних компаній. Найбільш привабливими країнами для венчурного інвестування у світі є США, Канада та Великобританія. В посткризовий період значно покращили свої позиції Індія, Китай та Російська Федерація. Україна знаходиться на 69-му місці серед 118 країн світу, представлених у рейтингу привабливості країн для прямого і венчурного інвестування.

Отже, міжнародний досвід доводить, що для інвестування в інноваційні проекти вже тривалий час успішно використовується відносно нове джерело фінансових ресурсів – венчурний капітал.

Ми погоджуємося з думкою С. Іванютою, яка відмічає суттєві проблеми, що перешкоджають розвитку венчурної індустрії в Україні. Основні з них такі:

– недосконалість законодавчої бази в області інноваційної діяльності та ускладнення реєстрації венчурних фондів в українській юрисдикції;

– не оптимальний розвиток інфраструктури, яка б забезпечувала появу в науково-технічній сфері нових і розвиток наявних малих і середніх технологічних інноваційних підприємств, що швидко поширюються, спроможних стати привабливим об'єктом для прямого (венчурного) інвестування;

– недостатність українського капіталу у венчурній індустрії України – одного з основних факторів привабливості країни для іноземних інвесторів і відсутність значущих джерел венчурного капіталу;

– низька ліквідність ризикових капіталовкладень, відсутність для цього ринкового механізму (спеціального фондового ринку);

– відсутність економічних стимулів для залучення прямих інвестицій у підприємства високотехнологічного сектора, які б забезпечували необхідний ризик для венчурних інвесторів;

– низький авторитет підприємницької діяльності в галузі малого и середнього бізнесу;

– недостатня інформаційна підтримка венчурної індустрії;

– недостатня кількість кваліфікованих підприємців, що управляють венчурними фондами, та низький рівень їх інвестиційної культури [9].

Відповідно розвитку венчурної індустрії в країні перешкоджають такі фактори:

– слабкий розвиток інфраструктури, що забезпечує плідний симбіоз венчурного капіталу з інноваційним бізнесом;

– відсутність помітних вітчизняних джерел венчурного капіталу;

– низька ліквідність ризикових капіталовкладень;

– недостатні економічні стимули для залучення венчурного капіталу до реалізації наукомістких проектів;

– слабка інформаційна підтримка венчурного бізнесу;

– брак кваліфікованих менеджерів інноваційних проектів;

– економічна й політична нестабільність і невизначеність в країні;

– низький рівень підприємницької культури;

– значний обсяг кримінального капіталу в українській економіці;

– відсутність зацікавлених приватних інвесторів;

– складні умови для «виходу» інвестицій;

– невідповідність законодавства у сфері підприємницького права;

– жорстка податкова система;

– інертність держави у питаннях підтримки венчурного підприємництва;

– нерозвиненість ринку цінних паперів.

Створення повноцінної системи венчурного інвестування інноваційних процесів в Україні сприятиме вирішенню таких завдань:

– залучення до науково-технічної сфери приватного капіталу, обсяг якого здатний перевищувати державні інвестиції у сотні разів;

– формування ефективної системи залучення до господарського обігу інтелектуальної власності та інших результатів інтелектуальної діяльності;

– здійснення модернізації вітчизняної промисловості шляхом створення нових виробництв, які базуються на високих технологіях;

– забезпечення передумов для раціонального використання основних фондів підприємств, що втратили конкурентоспроможність;

– мобілізацію коштів населення для розвитку науково-технічної сфери;

– залучення цільових іноземних інвестицій до розвитку вітчизняної технологічної сфери.

Для успішного функціонування венчурного капіталу необхідно створити такі умови:

– наявність капіталу, який формується з різних джерел;

– високі стандарти щодо прозорості роботи фірм та інформації, які висувають інвестори;

– законодавча база, яка сприяє венчурному інвестуванню;

– розвиток та стимулювання підприємництва, що дасть можливість збільшити кількість фірм, в які можна інвестувати венчурний капітал;

– наявність кваліфікованих спеціалістів з управління венчурним капіталом;

– механізм забезпечення ліквідності, прикладом якого є продаж акцій на фондовій біржі або продаж частки в акціонерному капіталі;

– стале економічне зростання, стабільний попит з боку держави та приватного секторів на наукові дослідження й розробки [4].

Для активізації венчурної індустрії необхідно також проводити венчурні ярмарки, на яких компанії з різних регіонів, що здійснюють інноваційні розробки, зможуть представити свій бізнес венчурним інвесторам, підвищити інтерес фінансових інститутів до перспективних високотехнологічним підприємствам, отримати досвід практичного спілкування з венчурними капіталістами, отримати допомогу в залученні зовнішнього капіталу для розвитку. У межах проведення венчурних ярмарків доцільно організовувати міжнародні конференції з питань міжнародного ділового інноваційного співробітництва та удосконалення механізмів захисту та комерціалізації інтелектуальної власності. Для розвитку венчурного інвестування необхідне посилення державної підтримки.

Також можна виділити напрями розвитку та вдосконалення інституціонального забезпечення венчурного фінансування інноваційного розвитку промисловості, а саме:

– подальше формування законодавства та активної державної підтримки;

– залучення великих закордонних і вітчизняних компаній до розвитку інноваційних технологій – забезпеченні тісної взаємодії всіх складників інноваційного ланцюга;

– розвиток системи експертизи та сервісних послуг;

– ефективне використання грантових коштів тощо;

– розвиток венчурної та інноваційної інфраструктури, важливим елементами якої є технопарки, бізнес-інкубатори, центри трансферту технологій та, звичайно, венчурні фонди;

– проведення інноваційних конкурсів, експертних рад, венчурних ярмарків національного та регіонального рівня.

Подолання негативних тенденцій у частині покращення рівня інвестиційного клімату в Україні та забезпечення переходу на інноваційні засади розвитку вимагає збільшення витрат на й і нові технології до рівня визнаного у світі оптимальним для країн, які є успішними у цьому відношенні.

Тенденцій на ринку в 2016 р. очікується дві: інвестування в ті компанії, які здатні або вже приносять

прибуток, а також скорочення приватних інвестицій і збільшення державних грошей на ринку. Така ситуація збережеться, поки світова економіка не почне показувати ознаки відновлення, а в інвесторів знову не з'явиться ліквідність. Фонди будуть пильніше стежити за розвитком компаній зі свого портфеля.

У 2016 р. прогнозується подальше скорочення кількості компаній з управління активами на 7,8% порівняно з 2007 р. і становитиме 308 од.. Кількість інститутів спільного інвестування зростатиме на 46,5% і в 2016 р. дорівнюватиме 1 222 компанії. Загальна вартість активів ICI становитиме 297,59 млрд грн, що на 24,7% більше порівняно з 2015 р. Сукупна вартість чистих активів венчурних фондів у 2016 р. дорівнюватиме 206,14 млрд грн, що на 21,2% більше порівняно з 2015 р. У 2016 р. ринок приватних технологічних компаній сповільниться, зростання краудфандинга як рівноцінної альтернативи венчурному капіталу не буде зменшуватися [2].

Головним завданням венчурного бізнесу повинні стати встановлення зв'язків між науково-дослідними інститутами, вузами й підприємствами та стимулювання фінансування наукових досліджень і прикладних розробок.

Висновки. Венчурний бізнес – це ризиковий бізнес, який реалізується на принципах венчурного фінансування переважно в наукомістких високотехнологічних галузях виробництва; взаємодія двох підприємців – одного з капіталом, а іншого з ідеєю і енергією для реалізації певної науково-технічної ідеї та отримання прибутку. Механізм венчурного фінансування функціонує в межах певної сукупності формальних і неформальних інститутів, виконуючи основні функції цих інститутів, такі як кооперація агентів, поділ ризику, витрат і вигод, зниження трансакційних витрат. У провідних країнах розвиток венчурного бізнесу приводить до спрямування інвестицій у високоризиковану інноваційну сферу, тоді як в Україні тенденції протилежні: наявні венчурні фонди надають однозначну перевагу низько- та середньоризикованим короткотривалим операціям з фінансовими активами та нерухомістю й поки не спрямовані на високі технології.

Отже, в Україні поки що не створена адекватна проголошеній інноваційній моделі економічного розвитку індустрія венчурного інвестування. Венчурні фонди в нашій країні використовуються для оптимізації управління активами фінансово-промислових холдингів та зниження податкового навантаження, тоді як у світі вони залишаються одним із найважливіших джерел капіталу для компаній, швидке зростання та розвиток яких постійно потребує додаткових зовнішніх інвестицій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Беликова И. Венчурный бизнес как инновационный сектор малого предпринимательства / И. Беликова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// cyberleninka.ru/article/n/venchurnyy-biznes-kak-innovatsionnyy-sektor-malogo-predprinimatelstva.
2. Драчук Ю. До питання венчурного фінансування інноваційного розвитку промисловості в Україні / Ю. Драчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sophus.at.ua/publ/2016_03_31_lviv/sekcija_section_4_2016_03_31/do_pitannja_venchurnogo_finansuvannja_innovacijnogo_rozvitku_promislovosti_v_ukrajini/118-1-0-1737.
3. Федорова Ю. Розвиток венчурного бізнесу в Україні / Ю. Федорова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=67596.
4. Коніна М. Особливості венчурного інвестування в Україні / М. Коніна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://internauka.com/issues/2016/4/1036.
5. Офіційний сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uaib.com.ua.
6. Лобас І. Зарубіжний досвід державної підтримки венчурного інвестування інноваційної діяльності / І. Лобас // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2013. – Вип. 2. – С. 196–203.
7. Шатирко Д. Оцінка світового досвіду венчурної діяльності та його адаптація до реалій української економіки / Д. Шатирко// Економіка. Управління. Інновації. – 2015. – № 1 (13). – С. 56–64.
8. Ушаков І. Неформальний ринок венчурного капіталу / І. Ушаков [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ufin.com.ua/analit_mat/rzp/179.htm.
9. Іванюта С. Проблеми та перспективи формування ефективної венчурної індустрії в регіонах України / С. Іванюта [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/5786/C.%20306.pdf?sequence=1.

УДК 659.4.011

Супрун С.Д.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та міжнародної економіки
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ КОМУНІЦІЙНОЇ ПРОГРАМИ ПРОСУВАННЯ ТОВАРІВ НА МІЖНАРОДНІ РИНКИ

У статті розкрито методичні підходи до формування комунікаційної програми просування товарів на підприємстві, які дають змогу забезпечити стабільний та активний вплив на формування споживчого попиту на цільових закордонних ринках. Значна увага приділена систематизації бізнес-моделей, які базуються на використанні Інтернету для просування продукції підприємств на міжнародні ринки.

Ключові слова: комунікації, комунікаційна програма, цільова аудиторія споживачів, просування товарів на міжнародні ринки, засоби комунікацій.

Супрун С.Д. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ КОММУНИКАТИВНОЙ ПРОГРАММЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЫНКИ

Статья посвящена раскрытию методических подходов к формированию коммуникативной программы продвижения товаров предприятий, которые обеспечивают активное влияние на формирование потребительского спроса на целевых зарубежных рынках. Основное внимание уделяется систематизации бизнес-моделей, которые базируются на использовании Интернета для продвижения продукции предприятий на международные рынки.

Ключевые слова: коммуникации, коммуникативная программа, целевая аудитория потребителей, продвижение товаров на международные рынки, средства коммуникации.

Suprun S.D. METHODICAL APPROACHES TO FORMING COMMUNICATION PROGRAMS MOVING GOODS TO INTERNATIONAL MARKETS

The article is devoted to disclosure of methodological approaches to the development of communication programs promoting goods companies, which provide an active influence on the formation of consumer demand in the target overseas markets. It focuses on the systematization of business models that are based on the use of the Internet for the promotion of products on the international markets.

Keywords: communication, communicative program, target audience of consumers, promotion of products on the international markets, means of communication.

Постановка проблеми. Ситуація на світовому ринку характеризується насамперед кардинальними змінами у стратегії зовнішньоекономічної діяльності (далі – ЗЕД) суб'єктів господарювання. Крім того, конкуренція змушує вітчизняні підприємства витрачати зусилля не лише на створення принципово нових, унікальних товарів, а й створення унікальних технологій їх просування. Активізується пошук економічних та ефективних способів спілкування зі споживачами, без чого неможливий успіх, і навіть існування, підприємства – суб'єкта ЗЕД. Зважаючи на це, прийняття рішень щодо структури комунікацій є найважливішою проблемою в процесі розробки комунікаційної програми підприємства щодо просування товарів на зовнішній ринок та одним із головних завдань вибору комунікаційних засобів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні й практичні аспекти маркетингових комунікацій та процесу формування комунікаційної стратегії просування товарів досить широко висвітлено в працях Г. Багієва, О. Каніщенко, Р. Кожухівської, Дж. Лэйхіффа, І. Маркової, А. Петросяна, Г. П'ятницької, А. Магалецького, І. Ярової та інших. Опрацювання низки джерел свідчить про зростання усвідомлення того, що у високо динамічному конкурентному середовищі підприємства повинні орієнтуватись на більш динамічні концепції формування комунікаційної програми, оскільки основні умови змінюються раніше, ніж сформульована програма досягає цілковитого втілення. Вирішення зазначених питань й зумовило потребу в подальшому розвитку відповідних наукових досліджень.

Метою статті є методичне обґрунтування комунікаційної програми просування товарів на зовнішній ринок.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розробка комунікаційної програми просування товарів на закордонні ринки здійснюється в процесі господарської діяльності підприємства. При цьому розвиток міжнародних маркетингових комунікацій і змінність міжнародного середовища, в якому розвиваються підприємства ЗЕД, зумовлюють неоднозначність вибору цих засобів залежно від ситуації на міжнародному ринку. Ефективна комунікаційна політика дає змогу налагодити міцні зв'язки з клієнтами та допомагає забезпечити стабільний та активний вплив на формування споживчого попиту на цільових закордонних ринках з метою задоволення потреб покупців та отримання бажаних прибутків. Так, просування товарів на зовнішній ринок, як зазначають Г. Багієв та Н. Моісєєва, – це процес розробки та прийняття рішень у комунікаціях із закордонними фірмами, які беруть участь у процесі комерційного міжнародного обміну товарами та послугами [1, с. 98]. Для цього, як вважає А. Петросян, широко використовується інструментарій міжнародного маркетингу, для якого характерні певні особливості (порівняно з національним маркетингом), що визначаються специфікою зовнішнього міжнародного середовища, труднощами в отриманні маркетингової інформації та більш високим можливим ризиком ведення міжнародного бізнесу [2, с. 103]. Крім того, А. Петросян зауважує, що в сучасній науковій літературі не приділяється належна увага організації управління просуванням промислової продукції на закордонні ринки та розробці відповідного методичного забезпечення. Також, на думку вченого, закордонний ринок являє собою особливий соціально-економічний інститут, який містить організаційно-правовий

й економічний механізм, який зводить разом закордонних покупців (представників попиту) та вітчизняних продавців (постачальників) конкретних товарів із врахуванням особливостей ринку, зокрема, його кон'юнктури та рівня розвитку ринкової інфраструктури. Зважаючи на це, ми, з точки зору просування продукції на закордонні ринки, пропонуємо підрозділяти закордонні ринки на три типи:

1) практично недоступні;

2) важкодоступні;

3) доступні.

Очевидно, що складність організації управління просуванням товарів та рівень доступності закордонного ринку більшою мірою залежить від факторів, що впливають на конкурентне середовище ринку [2, с. 104].

Г. Панічкіна та Е. Мазилкіна зазначають, що необхідно враховувати специфіку самої продукції, до якої зазвичай відносять:

– інновації та ресурсомісткість;

– пропозицію споживачам, крім основного товару додаткового супутнього товару, що приводить до підвищення загальної ціни, але стимулюються продажі;

– наявність додаткових послуг з надання гарантії якості продукції, його післяпродажного обслуговування, доставки продукції та подовження термінів кредиту тощо;

– наявність процедури контрольної перевірки якості продукції в процесі її придбання [3, с. 34].

Заслуговує на увагу описана у праці [2, с. 103–109] модель просування продукції на закордонні регіональні ринки, яка складається з семи етапів:

1) генерування бізнес-ідеї з виведення продукції;

2) дослідження закордонного регіонального ринку;

3) планування виведення продукції;

4) просування продукції;

5) планування доведення продукції від виробника до споживача;

6) реалізація плану доведення продукції від виробника до споживача;

7) контроль за виведенням продукції на закордонні ринки.

Відповідно до цього основною метою міжнародної комунікаційної програми є активний і цілеспрямований вплив на формування споживчого попиту на цільових закордонних ринках шляхом використання елементів комплексу комунікаційних заходів. Найважливішими завданнями комунікаційної політики просування товарів на закордонні ринки є:

– інформування як повідомлення цільових споживачів про товари, що виробляються на підприємстві, про способи їх використання, зміну цін: формування позитивного іміджу підприємства чи торговельної марки на зовнішньому ринку;

– переконання як процес формування позитивного ставлення до марки товару чи послуги підприємства ЗЕД шляхом присвоєння певної цінності продукту для споживача, звернення його уваги на переваги товарів з метою заохочення до здійснення покупки цього товару;

– нагадування – це повідомлення споживачам про товарні пропозиції підприємства ЗЕД, канали їх розподілу, певні акції та знижки з метою нагадування споживачам про товари підприємства у періоди міжсезоння та для підтримки поінформованості споживачів на високому рівні [6, с. 183].

Сутність поняття «міжнародна комунікаційна політика» розкрита в табл. 1.

Таким чином, як можна бачити з наведених в табл. 1 визначень, найбільш влучним для нашого дослідження є розкриття сутності комунікаційної політики як процесу передавання інформації цільовим споживачам з метою просування товару й досягнення цілей підприємства ЗЕД на закордонному ринку.

Таблиця 1

Зміст та сутність міжнародної комунікаційної політики

Комунікаційна політика – це
Комплекс дій фірми щодо формування попиту та забезпечення стимулювання збуту на зовнішньому ринку з метою досягнення бажаних обсягів продажів та прибутків
Комплекс заходів, які використовуються для інформування, переконання або нагадування про товарні пропозиції фірми на зовнішньому ринку
Комплекс комунікаційних заходів фірми щодо створення позитивного іміджу фірми на міжнародному ринку з метою забезпечення досягнення маркетингових цілей
Процес передавання інформації цільовим споживачам з метою просування товару та досягнення цілей фірми на закордонному ринку

Джерело: побудовано автором на основі [5; 6]

У джерелах [5; 6] вказується на існування таких методів міжнародної маркетингової комунікації, які залежно від характеристики каналів передачі інформації поділяються на два основних види:

1) опосередковані (технічні), до яких належать реклама, стимулювання продажів, дизайн товару, паблік рілейшнз, мерчандайзинг тощо;

2) безпосередні (особисті), до яких належать виставки/ярмарки, презентації, переговори, відрядження, персональний продаж, використання яких є особливо важливим для експортерів-початківців, оскільки саме вони сприяють позитивному іміджу підприємства за кордоном і дають можливість дізнатися про очікування закордонних споживачів.

Для формування позитивного результату комунікаційна програма просування товарів на міжнародних ринках має бути комплексною. І, як зазначає М. Мальська, сьогодні актуальним на Заході є поняття комплексу інтегрованих маркетингових комунікацій, що виникло внаслідок ускладнення просування товарів на сучасному світовому ринку [6, с. 184].

У процесі розробки комунікаційної програми підприємств, що здійснюють просування товарів на міжнародний ринок, необхідно враховувати різні фактори, які впливають на вибір таким підприємством комунікаційних інструментів та їх співвідношення в комунікаційному наборі: цільовий ринок, кон'юнктура, життєвий цикл продукції, рівень конкуренції, фінансові обмеження підприємства ЗЕД, галузева специфіка тощо. Деякі автори виділяють такі етапи комунікаційної стратегії (програми):

1) визначення мети й завдань;

2) вибір стратегії;

3) визначення комплексу комунікацій і його структури;

4) розробка та запровадження бюджету комунікаційних засобів;

5) аналіз результатів комунікації [7, с. 316].

Р. Кожухівська зазначає, що програма маркетингових комунікацій, визначається з урахуванням цілей підприємства, які залежать від його загальної політики [8, с. 122]. Цілі Інтернет-комунікації є відправною точкою в комунікаційній стратегії, оскільки вони визначають усі інші параметри комунікаційної програми, а саме: цільову аудиторію, засоби поширення інформації, бюджет підприємства.

У табл. 2 представимо відмінності комунікативних програми в мережі Інтернет залежно від цілей Інтернет-комунікації [8, с. 123].

Інформаційні та комунікаційні фактори як прояви глобалізації забезпечують створення взаємовідносин нового формату між учасниками ринку, що сприяє інтенсивному руху товарів та послуг за допомогою новоствореного механізму взаємодії між суб'єктами господарювання на основі інформаційного обміну. Інформаційне забезпечення учасників ринку в умовах глобалізації сформувало та поширило електронну комерцію за допомогою Інтернет-технологій, що привело до створення віртуальної економіки (функціонування віртуальних магазинів та віртуальних банків), а отже, інформаційні системи підвищують інтерес до творчої діяльності та відкривають додаткові можливості співпраці [9, с. 22]. На думку І. Ярової, «стрімке зростання використання інформаційних технологій, зокрема, Інтернет-технології у виробничо-господарській діяльності промислових підприємств як і в закордонних країнах, так і в Україні, зумовлюється підвищенням конкуренції й необхідністю створення та виведення нових продуктів на ринок» [10, с. 49]. Використання інформаційних технологій на основі мережі Інтернет ініціював процес об'єднання всіх учасників ринку в єдину централізовану світову комп'ютерну мережу, яка складається з незалежних робочих станцій, серверів, а також програмного забезпечення, що дає підприємствам змогу взаємодіяти та впливати на господарську діяльність одне одного. Така інформаційна взаємодія створює принципово нові канали збуту, доступ до яких одержує значна кількість потенційних споживачів, які мають можливість у режимі реального часу висловлювати виробники свої відгуки, побажання та зауваження, а це, у свою чергу, дає йому можливість швидко адаптувати власну продукцію до потреб конкретних споживачів.

Як бачимо, об'єктом дії найчастіше є споживач. Цільова аудиторія промислових підприємств може складатися з осіб, що відіграють різні ролі. А тому коректніше, як вважає І. Ярова, оперувати терміном «представники цільової аудиторії», а не «споживач», «клієнт», «посередник», «партнер», «замовник» тощо [10, с. 49].

Аналіз результатів наукових досліджень, бібліографічних джерел дали змогу виявити й систематизувати основні бізнес-моделі, які базуються на використанні Інтернету для просування продукції підприємств ЗЕД на міжнародні ринки. Зазначені моделі систематизовані на основі джерел [7; 8; 10–12], їх зміст представимо у табл. 3. Кожна модель має свої цілі та свої характеристики. На нашу думку, для підприємств ЗЕД, які мають на меті просувати товари на нові міжнародні ринки, доцільним є 4, 5 та 6 моделі. Так, зокрема, електронний каталог може збільшити кількість замовлень через доступ до досить широкої інформації, а у разі його інтегрування у внутрішню систему підприємств ЗЕД дасть змогу утворити електронне замовлення. Отже, більшість Інтернет-проектів вітчизняних промислових

Таблиця 2

Особливості комунікативних програм у мережі Інтернет залежно від цілей Інтернет-комунікації

Цілі Інтернет-комунікації	Іміджеві цілі	Цілі підтримки продаж
Завдання кампанії	Охоплення максимальної кількості представників цільової аудиторії із заданою частотою в межах бюджету	Залучення максимального числа зацікавлених відвідувачі на сайт рекламодавця в межах бюджету
Характеристики сайту	Якісний креатив, великий розмір банеру, висока частота показів	Чіткість рекламної пропозиції, високий відгук носія, низька частота показу
Характеристики майданчиків	Найбільш важливий імідж площадки, де розміщені банери	Найбільш важлива ціна залучення зацікавленого відвідувача на сайт рекламодавця.

Таблиця 3

Основні бізнес-моделі просування товарів на зовнішній ринок підприємствами ЗЕД

Назва моделі	Характеристика моделі
Інтранет	Використовується як інструмент для реалізації ефективної системи внутрішніх комунікацій на підприємстві ЗЕД; доступ до інформаційних ресурсів цієї системи необхідно надавати лише працівникам підприємства й захищати від зовнішнього світу спеціальними засобами. Наявність Інтранету сприятиме підвищенню оперативності обміну інформацією між підрозділами підприємства, полегшити встановлення зворотних зв'язків. Така модель є базою для формування наступної (другої) моделі
Візитна картка	Доступ до системи може здійснюватися не лише персоналом підприємства, а й із зовнішнього світу (екстранет). У візитній картці зазначають назву підприємства, контактну інформацію, логотип, загальні відомості про підприємство та інформацію про сфери його діяльності. Основною ціллю такого сайту є заявити про себе та забезпечити цілодобовий доступ до інформації про підприємство
Презентаційний сайт підприємства (сайт-буклет)	Найпростіші варіанти веб-представництва підприємства в мережі, їх призначенням є інформаційна підтримка підприємства щодо просування окремих проектів. Перенесення буклету підприємства, його профайла чи річного звіту в Інтернет. Такий сайт містить різноманітну інформацію про діяльність підприємства, його продукцію, новини та події тощо. Може включати форми зворотного зв'язку та форми підписки на отримання новин підприємства електронною поштою
Промосайти	Є моделлю електронної взаємодії, що спрямована на рекламу певної продукції, бренду чи події. Промосайти найчастіше запускаються паралельно з рекламною кампанією підприємства та є джерелом її інформаційної підтримки. Крім текстового наповнення, промосайти містять велику кількість інтерактивних презентацій, демороликів та інших мультимедійних інструментів, які наочно демонструють продукт і його переваги
Електронний каталог (електронне замовлення)	Містить можливості всіх попередніх моделей (1–4) та докладні каталоги продукції, прайс-листи до них. На таких сайтах публікуються новини підприємства, поради, аналітичні огляди, додаткова інформація, додатковий сервіс для споживачів (представників цільової аудиторії). Така модель веб-представництва підприємства ЗЕД у мережі може збільшити кількість замовлень від споживачів через доступ до розширеної, порівняно з іншими джерелами, інформацію про продукцію, терміни виконання замовлень, умови доставки тощо. Каталог, що інтегрований у внутрішню інформаційну систему підприємства, передбачає приймання замовлень онлайн, логічно утворюючи електронне замовлення
Корпоративний інформаційний портал	Комплексна автоматизація є єдиною точкою входу в усі інформаційні системи підприємств, здійснює повне інформаційне забезпечення бізнес-процесів підприємства та його представників цільової аудиторії (споживачів)

підприємств не інтегровані у внутрішню інформаційну систему через відсутність досвіду організації механізмів управління діяльністю на базі Інтрнету, а також через відсутність у більшості підприємств системи управління ресурсами та взаємовідносинами з клієнтами (споживачами).

Світові тенденції розвитку Інтернет-комерції підприємств свідчать про їх трансформацію у багатофункціональні Інтернет-портали, в межах яких акумулюється як інформаційний канал, так і інструмент просування підприємством виготовлюваної продукції.

Кожному конкретному підприємству ЗЕД необхідно обрати найбільш ефективний варіант моделі електронної присутності в мережі, зважаючи на особливості його функціонування, розмір такого підприємства та цілі просування товарів на зовнішні ринки [97, с. 243].

Висновки. Міжнародну маркетингову комунікацію слід розглядати як процес інформування, переконання, нагадування зовнішньому ринку та його споживачам про діяльність та продукцію, що виробляється конкретним підприємством. Формування та реалізація комунікаційної програми для просування товарів на зовнішній ринок має бути спрямована на забезпечення ефективності зовнішньоекономічної діяльності в цілому. На нашу думку, сьогодні особливо важливим для підприємств ЗЕД є використання новітніх комунікацій для просування товарів на зовнішній ринок, оскільки це забезпечить гнучкість політики управління зовнішньоекономічною діяльністю, довгострокові орієнтири підприємства, зміцнення міжнародних партнерських стосунків. Важливість використання інформаційних технологій на основі мережі Інтернет. Це дає змогу об'єднати всіх учасників ринку в єдину централізовану світову комп'ютерну мережу, яка складається з незалежних робочих станцій, серверів, а також програмного забезпечення, що дає підприємствам можливість взаємодіяти та впливати на господарську діяльність одне одного. Особливо актуальним для конкретного підприємства є необхідність вибору найбільш ефективного варіанту моделі електронної присутності в мережі, зважаючи на особливості функціонування такого підприємства та цілі просування товарів на зовнішні ринки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Багиев Г. Международный маркетинг: [учеб. для вузов] / Г. Багиев, Н. Моисеева, В. Черенков. – 2-е изд. перераб. и доп. – СПб.: Питер, 2009. – 98 с.
2. Петросян А. Методическое обеспечение организации управления продвижением промышленной продукции на зарубежные рынки / А. Петросян // Маркетинг в России и за рубежом. – 2011. – № 3. – С. 103–111.
3. Паничкина Г. Система продвижения товара, или Promotion-технологии от А до Я / Г. Паничкина, Е. Мазилкина. – М.: Альфа-Пресс, 2006. – 34 с.
4. П'ятницька Г. Просування товарів і торговельних послуг засобами інтернет-реклами / Г. П'ятницька // Товари і ринки. – 2011. – № 1. – С. 49–59.
5. Магалецький А. Комунікаційна політика як ефективний інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємств готельного господарства / А. Магалецький // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economy.nayka.cjm.ua/index.php.
6. Мальська М. Міжнародна маркетингова діяльність: теорія та практика: підручник / М. Мальська, І. Пурська – К.: Центр навчальної літератури, 2013. – 182 с. – С. 183–288.
7. Лэйхифф Дж. Бизнес-коммуникации. Стратегии и навыки / Дж. Лэйхифф; пер. с англ. Е. Бугаевой, Т. Виноградовой. – СПб.: Питер, 2001. – 686 с.
8. Кожухівська Р. Цілі маркетингових комунікацій і використання Інтернет-реклами / Р. Кожухівська // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 7. – С. 120–126.
9. Маркович І. Вплив глобалізаційних процесів на зміну умов діяльності вітчизняних промислових підприємств / І. Маркович // Матеріали за 5-а международна научна практична конференція «Бъдещето проблемите на световната наука». – София: «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2009. – Т. 9: Икономика. – С. 21–22.
10. Ярова І. Інтернет як інструмент просування продукції промислових підприємств / І. Ярова // Економіка України. – 2006. – № 12. – С. 48–52.
11. Ярова І. Електронні бізнес-моделі просування продукції промислових підприємств / І. Ярова // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 10. – С. 240–246.
12. Ясин Е. Роль инноваций в развитии мировой экономики / Е. Ясин, М. Снеговая // Вопросы экономики. – 2009. – № 9. – С. 15–31.

УДК 338.2

Шабельник Л.Ю.
аспірант відділу комплексних проблем державотворення
Інституту законодавства Верховної Ради України

ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ СТАНДАРТІВ ТА СИСТЕМ ТЕХНІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

У статті визначено основні види систем стандартів промислової продукції. На основі узагальнень досліджень фахівців визначено основні підходи до класифікації систем стандартизації та зазначено вихідні принципи її діяльності. Розглянуто особливості здійснення штрихового кодування товарів в Україні та світі.

Ключові слова: система технічного регулювання, види стандартів, класифікація систем стандартів, технічна документація, штрихове кодування.

Шабельник Л.Ю. ПОДХОДЫ К КЛАССИФИКАЦИИ СТАНДАРТОВ И СИСТЕМ ТЕХНИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОДУКЦИИ В УКРАИНЕ

В статье определены основные виды систем стандартов промышленной продукции. На основе обобщений исследований специалистов определены основные подходы к классификации систем стандартизации и указано исходные принципы ее деятельности. Рассмотрены особенности осуществления штрихового кодирования товаров в Украине и мире.

Ключевые слова: система технического регулирования, виды стандартов, классификация систем стандартов, техническая документация, штриховое кодирование.

Shabelnyk L.Y. APPROACHES TO THE CLASSIFICATION OF STANDARDS AND TECHNICAL REGULATION OF PRODUCTION IN UKRAINE

The article defines the major types of systems of industrial production standards. On the basis of generalization of expert researches, the basic approaches to the classification of standardization systems are determined and original principles of its activities are mentioned. Particular qualities of the barcoding of goods in Ukraine and world are discovered.

Keywords: technical regulation system, types of standards, classification of standard's system, technical documentation, barcoding.

Постановка проблеми. Під час формування державної системи стандартизації продукції класифікація стандартів має вирішальне значення, оскільки дає змогу значною мірою оптимізувати обмін інформацією між суб'єктами технічного регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у вивчення цього питання зробили як вітчизняні, так і закордонні вчені, серед яких: В. Гриньова, В. Васильков, Ф. Дуйвіс, А. Шапошніков, Н. Салухіна, Л. Кириченко, А. Самойленко, Л. Васильєва, К. Шапіро.

Метою статті є проведення в історичній ретроспективі аналізу законодавчої бази з досліджуваного питання та розробка класифікації стандартів промислової продукції на підставі вивчення різноманітних наукових джерел.

Виклад основного матеріалу дослідження. У загальному розумінні стандарти можуть поділятися за об'єктами стандартизації на шість типів:

1) стандарти продукції – встановлюють вимоги до характеристик конкретного типу продукції або цілої групи однорідної продукції, а також регулюють особливості зберігання та споживання товарів. У групі стандартів продукції, у свою чергу, виділяють два підвиди – стандарти загальних технічних вимог та стандарти технічних вимог. Перший підвид – вимоги до групи однорідної продукції (наприклад, стандарти зберігання, маркування, пакування, транспортування тощо), другий – певні вимоги до конкретного виду продукції. Наприклад, стандарти зберігання паливно-мастильних матеріалів відносяться до першого підвиду стандартів продукції, тоді стандарт що регулює норму вмісту сірки в вугіллі належить до другого підвиду.

2) стандарти виробництва – регулюють характеристики та вимоги не лише до організації виробництва продукції, а й до методів її збуту на ринку,

3) стандарти послуг – встановлюють вимоги до умов, особливостей та результатів послуг, що надаються,

4) стандарти на терміни й визначення – встановлюють сутність понять сфери технічного регулювання,

5) стандарти методів контролю – встановлюють вимоги до способів контролю якості (вимірювань, випробувань тощо).

6) базові стандарти (загальнотехнічні).

Вивчення наукової літератури дає змогу виділити п'ять видів стандартів продукції залежно від сфери впливу встановлених норм на об'єкти стандартизації: міжнародний, міждержавний, національний, галузевий стандарти та стандарт підприємства.

На нашу думку, цей підхід до класифікації є найбільш оптимальним у зв'язку зі своєї універсальності та можливості застосування в будь-якій галузі економіки всіх країн світу.

Особливе місце в системі технічного регулювання продукції в Україні належить стандартам промислової продукції. У дослідженні питання системи стандартизації промислової продукції важливим фактом є поділ стандартів на два класи та п'ять груп (див. рис. 1).

Беззаперечною перевагою запропонованої класифікації є її комплексність, оскільки класифікація охоплює як безпосередньо виробничі ресурси, так і обладнання, що застосовується в процесі виробництва. При цьому доцільним є виділення декількох груп у межах кожного класу. Наприклад, у класифікації виділяють паливні матеріали, видаткові вироби та основні ресурси.

Безперечно, подібний підхід до класифікації промислової продукції має позитивні риси в контексті здійснення технічного регулювання внаслідок чіткого визначення сфер використання продукції та необхідності встановлення чітких вимог до виробничих ресурсів, координує вибір еталонних зразків продукції, оптимізує діяльність державної системи стандартизації та сертифікації.

Незалежно від виду промислової продукції під час здійснення процесу технічного регулювання чинне місце належить кількісним та якісним харак-

Стандарти продукції, що витрачається під час використання			Стандарти продукції, що витрачає свій ресурс	
Стандарти сировини й природного палива	Стандарти матеріалів і продуктів	Стандарти видатних виробів	Стандарти виробів, що підлягають ремонту	Стандарти виробів, що не підлягають ремонту

Рис. 1. Класифікація стандартів промислової продукції

теристикам вимог, що застосовуються в стандартах, зокрема:

– залежно від етапів використання – прогнозовані характеристики, виробничі, експлуатаційні тощо;

– залежно від способів зображення виділяють показники виражені у вартісних одиницях ($, €, £, ¥) та в натуральних одиницях (кг, м тощо);

– залежно від властивостей – естетичні, технологічні, показники надійності, показники безпеки тощо;

– залежно від бази порівняння – базові та відносні характеристики;

– залежно від комплексності – одиничні та групові [7].

З метою оптимізації процесу користування стандартами промислової продукції в Україні вважається за доцільне їх поділ на окремі системи. Впровадження такого поділу дало можливість гармонізувати процеси виробництва та виходу на ринок нових продуктів, а також полегшити обмін інформацією між суб'єктами системи технічного регулювання. Залежно від сфери охоплення системами стандартів тих чи інших видів виробництва продукції виділяють загальнодержавну (Державна система стандартизації України) та міжгалузеві системи стандартів.

Зауважимо, що Державну систему стандартизації було утворено ще на початку 90-х рр. минулого століття відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України «Про організацію роботи, спрямовану на створення державних систем стандартизації, метрології та сертифікації». Так, у цій постанові наведено детальну інформацію про формування фонду з нормативно-технічної документації. Фактично документи сфери технічного регулювання поділяються на два рівні:

1) регулятивні загальнодержавні та міжнародні законодавчі акти в галузі стандартизації;

2) державні стандарти України. Документами третього рівня є стандарти підприємств і технічні умови.

У схваленій вказаною урядовою постановою Концепції державних систем стандартизації, метрології та сертифікації визначено, що система стандартизації повинна базуватися на таких принципах:

– врахування рівня розвитку науки й техніки, економічної доцільності та ефективності виробництва для виробника, користі та безпечності для споживача й суспільства в цілому;

– створення загальногосподарського комплексу нормативно-технічних документів, що стосуються життєвого середовища, продукції та послуг (робіт) у широкому розумінні цих понять;

– відкритість інформації про чинні стандарти й програми робіт зі стандартизації;

– участь у розробках усіх зацікавлених сторін;

– взаємозв'язок й узгодженість документів усіх рівнів [3].

Зазначені вище принципи подані в Державній системі стандартизації України, яка являє собою сукупність правил та вимог, що регламентують процедуру проведення робіт зі стандартизації на всіх рівнях влади України та всіх галузях економіки.

До міжгалузевих систем належать: Єдина система конструкторської документації (ЄСКД), Єдина система технологічної документації (ЄСТД), Система метрологічних стандартів, об'єднаних назвою «Метрологія», Система стандартів безпеки праці (ССБП), Єдина система технологічної підготовки виробництва (ЄСТПВ), Система розробки і впровадження продукції у виробництво (СРПВ), Система стандартів у галузі охорони природи тощо.

Серед міжгалузевих систем стандартів чільне місце належить Єдиній системі конструкторської документації (далі – ЄСКД). На нашу думку, характерною рисою ЄСКД є встановлення комплексних взаємопов'язаних вимог до всіх видів конструкторської, наукової та технічної документації (порядок її створення, оформлення, користування та зберігання). Основною перевагою наявності Єдиної системи конструкторської документації є полегшення обміну інформацією між галузями економіки, уніфікація форм звітності та оптимізація виробництва за допомогою автоматизації документообігу.

Єдина система документації (ЄСТД) має подібне до ЄСКД функціональне навантаження. Створення єдиної технологічної бази документації дає можливість полегшити передачу документації між підприємствами шляхом створення уніфікованих форм документів та забезпечує передумови щодо зниження трудомісткості інженерно-технічних робіт.

Третьою значущою міжгалузевою системою є Система метрологічних стандартів, об'єднаних назвою «Метрологія», головною функцією якої є оптимізація обміну інформацією щодо способів вимірювання та забезпечення бажаного рівня точності дослідів.

Особливе місце у сфері технічного регулювання має Система стандартів безпеки праці (далі – ССБП), оскільки вона знаходиться на межі інтересів найманих працівників, роботодавців та потребою здійснення необхідних виробничих процесів. Базовою метою існування ССБП є захист від травматизму на виробництві та мінімізація рівня професійних захворювань.

До групи міжгалузевих систем стандартів також належить Єдина система технологічної підготовки виробництва (ЄСТПВ). Під технологічною підготовкою виробництва розуміється наявність на підприємстві повних комплектів конструкторської й технологічної документації та засобів технологічного оснащення, необхідних для здійснення заданого обсягу випуску продукції з установленими техніко-економічними показниками.

Зауважимо, що науковці дещо по-різному трактують термін «технологічна підготовка». Так, на думку В. Гриньової, технологічна підготовка являє собою сукупність заходів, що забезпечують технологічну готовність виробництва [5]. В. Васильков стверджує, що технологічна підготовка виробництва – це розробка комплекту технологічної документації і забезпечення виробництва засобами технологічного оснащення, тобто як, чим, де й коли виготовити виріб [6].

Таким чином, у цих визначеннях фактично зображено два підходи до трактування сутності технологічної підготовки виробництва – з точки зору сукупності дій та сукупності регламентів. На нашу думку, обидва ці підходи, безперечно, правильні й повинні розглядатися разом.

Отже, метою Єдиної системи технологічної підготовки виробництва є оптимізація процесу приведення виробництва до стадії технологічної готовності шляхом регулювання основних процесів та обміну інформацією про механізм здійснення технічної підготовки виробництва.

Система розробки й впровадження продукції у виробництво (СРПВ) характеризується спрямованістю на вирішення виробничих завдань, а саме регламентує:

– встановлення вимог до еталонних зразків продукції,

– процедуру здійснення експериментальних, патентних та науково-дослідних робіт на виробництві,

– порядок відстеження життєвого циклу товарів: освоєння нових видів продукції; зняття продукції, що потребує оновлення; здійснення нагляду за освоєнням нового виробництва тощо.

Важливим питанням є визначення переліку вимог та характеристик, яким мають відповідати системи стандартів на державному рівні, а саме: можуть бути прийняті як державні стандарти України; мають перспективу міждержавного застосування; можуть бути рекомендованим для відповідної сфери застосування (окремих галузей, об'єднань, підприємств); можуть бути визнані такими, що не відповідають інтересам України [3].

Поняття різновидів міжгалузевих систем стандартів зображено в системах кодування технічної інформації. Зокрема в 1995 р. Держстандартом України було видано низку нормативних документів у галузі штрихового кодування:

ДСТУ 3145-95 «Коди і кодування інформації. Штрихове кодування. Терміни та визначення»;

ДСТУ 3146-95 «Коди та кодування інформації. Штрихове кодування. Маркування об'єктів ідентифікації. Штрихкодові позначки EAN. Вимоги до побудови»;

ДСТУ-3147-95 «Коди та кодування інформації. Штрихове кодування. Маркування об'єктів ідентифікації. Формат та розташування штрихкодових позначок EAN (European Article Number) на тарі та пакуванні товарної продукції. Загальні вимоги» [8].

Проведений аналіз дав можливість встановити, що код EAN є поліпшеним аналогом 12-значного коду UPC (Universal Product Code) з додаванням цифри «0» на початку. Фактично додавання ще однієї цифри дало змогу розмежувати новостворені та старі коди, а також відмітити те, що товар не вироблений у США. На цей час система кодування UPC продовжує використовуватися на території США, тоді як система EAN поширилася на території Європи та Азії.

Елементами штрих-коду EAN є перші дві (в окремих випадках – три) цифри, що вказують на країну походження продукції. Зокрема, товари, вироблені в Україні, маркуються цифрами 482. Наступні цифри позначають підприємство-виробника та групу товарів. Остання цифра штрих-коду є контрольною. Контрольна цифра отримується шляхом виконання певної послідовності арифметичних дій (додавання, множення та віднімання) з усіма цифрами коду.

У 1996 р. Міністерством зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України було затверджено «Положення про штрихове кодування товарів», мета якого полягала у:

– створенні умов впровадження в Україні інформаційних технологій автоматизованої ідентифікації та електронного обміну даними та створення інформаційної бази для контролю й управління товарно-грошовим обігом;

– підвищенні конкурентоздатності українських товарів на вітчизняному та закордонному ринках;

– скороченні часу товарообігу внаслідок застосування електронних засобів обліку під час виробництва товару, його складуванні, транспортуванні, реалізації та звітності державним органам [4].

У сфері імплементації зазначених положень було створено спеціально уповноважений орган – Асоціацію «ДжіЕс1 Україна», до якої підприємства мають звертатися задля отримання штрих-коду на продукцію. Саме Асоціацію уповноважено здійснювати видачу унікального ідентифікаційного номеру GS1 – Глобального номера товарної позиції (GTIN).

Зазначимо, що система стандартів промислової продукції в Україні зазнає суттєвих трансформацій у контексті імплементації положень «Стратегії розвитку системи технічного регулювання на період до 2020 року», яку було затверджено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 19 серпня 2015 р. [2].

Висновки. Отже, в Україні діє державна система стандартизації України та низка міжгалузевих систем, зокрема: Єдина система конструкторської документації, Єдина система технологічної документації, Система стандартів безпеки праці тощо, які завдяки своїй взаємодії забезпечують ефективну реалізацію державної стратегії технічного регулювання в Україні. Зазначені системи стандартизації впливають на всі види промислової продукції незалежно від класів та груп.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про затвердження Положення про штрихове кодування товарів: Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 20 серпня 2002 р. № 255 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0733-02.
2. Про схвалення Стратегії розвитку системи технічного регулювання на період до 2020 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 19 серпня 2015 р. № 844-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/844-2015-р.
3. Про організацію роботи, спрямовану на створення державних систем стандартизації, метрології та сертифікації: Постанова Кабінету Міністрів України від 25 травня 1992 р. № 269 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/269-92-п.
4. Положення про штрихове кодування товарів: Наказ Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України від 27 серпня 1996 р. № 530 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cons.parus.ua/map/doc/002LBAE38A/Pro-zatverdzhennya-Polozhennya-pro-shtrikhove-koduvannya-tovariv.html?a=03T55.
5. Васильков В. Організація виробництва: [навч. посібник] / В. Васильков. – К.: КНЕУ, 2003. – 524 с.
6. Гриньова В. Організація виробництва: [підручник] / В. Гриньова, М. Салун. – К.: Знання, 2009. – 582 с.
7. Основи сертифікації пакованої продукції: [електронний посібник з дисципліни] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lib.lntu.info/book/tf/pavp/2013/13-07.
8. Перелік нормативних документів на офіційному сайті інформаційного забезпечення у сфері технічного регулювання ДП «Укрметртестстандарт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://csm.kiev.ua/nd/nd.php?z=%D0%94%D0%A1%D0%A2%D0%A3+3144&st=0&b=1.

СЕКЦІЯ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 13:338.24(477)

Мартинюк О.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Міжнародного гуманітарного університету

Курдибанська Н.Ф.
викладач кафедри менеджменту
Міжнародного гуманітарного університету

АНАЛІЗ СТРАТЕГІЧНИХ ПРІОРИТЕТІВ РОЗВИТКУ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ

У статті розглянуто сучасний стан Одеського регіону, а саме соціально-економічні показники, демографічний стан та стан оснащення медичними закладами. Досліджено наявні лікарні, амбулаторно-поліклінічні та санаторно-курортні та оздоровчі заклади. Сформовано стратегічні пріоритети розвитку медичних закладів та закладів охорони здоров'я в Одеському регіоні.
Ключові слова: Одеський регіон, система амбулаторно-поліклінічних закладів, система лікувально-профілактичних закладів, стан медичних закладів, конкурентні переваги, напрями розвитку.

Мартынюк Е.А., Курдыбанкская Н.Ф. АНАЛИЗ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРИОРИТЕТОВ РАЗВИТИЯ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ОДЕССКОГО РЕГИОНА
В статье рассмотрено современное состояние Одесского региона, а именно социально-экономические показатели, демографическое состояние и состояние оснащения медицинскими учреждениями. Исследованы имеющиеся больницы, амбулаторно-поликлинические и санаторно-курортные и оздоровительные заведения. Сформированы стратегические приоритеты развития медицинских заведений и заведений здравоохранения в Одесском регионе.
Ключевые слова: Одесский регион, система амбулаторно-поликлинических учреждений, система лечебно-профилактических учреждений, состояние медицинских учреждений, конкурентные преимущества, направления развития.

Martunyuk E.A., Kurdybanska N.F. THE ANALYSIS OF STRATEGIC PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF MEDICAL INSTITUTIONS IN THE ODESSA REGION
In article reviews the current status of the Odessa region, namely socio-economic indicators, demographic situation and the status of equipment of medical institutions. Researched existing hospitals, outpatient and sanatorium-resort and health establishments. Formed strategic priorities for the development of medical institutions and health care institutions in the Odessa region.
Keywords: Odessa region, system of out-patient and polyclinic institutions, system of treatment-and-prophylactic establishments, condition of medical institutions, competitive advantages, directions of development.

Постановка проблеми. Проблема охорони здоров'я вкрай необхідні для сучасної України, оскільки економічний розвиток країни тісно пов'язаний з наявністю працездатного населення, кількістю трудових ресурсів та загального стану здоров'я населення. Для реалізації цілей державної політики кожен новий уряд розробляє та затверджує «Стратегію розвитку», такий нормативний документ в Одеський області затверджувався в 2011, 2013 та в 2015 рр.

В останній редакції він називався «Стратегія економічного та соціального розвитку одеської області до 2020 року». Його метою є досягнення європейських стандартів життя населення та динамічного розвитку територіальної громади на основі визначених пріоритетів та консолідації зусиль влади, бізнесу й громадськості на їх реалізацію. У документі підкреслено, що соціальній сфері належить провідне місце, оскільки людина знаходиться у центрі уваги та визначені основні умови забезпечення життєдіяльності та гармонійного розвитку особистості протягом життя кожного пересічного громадянина. Особливості демографічної ситуації та стану здоров'я населення, соціально-економічні зміни, нові вимоги до якості та обсягів медичної допомоги та способу життя громадян мають бути зображені в пріоритетних напрямах управління економікою охорони здоров'я на регіональному рівні. Але документи існують, а кардинальних змін та покращення не настає, саме тому виникає нагальна потреба в розгляді та виокремленні пріоритетних напрямів та шляхів впровадження в життя Одеської області як дієвого механізму економічних зрушень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання охорони здоров'я широко розглядається у вітчизняній науковій літературі. Так, Н. Солоненко було впорядковано основні положення економіки охорони здоров'я. В. Лехан та В. Рудий запропонували шляхи розвитку охорони здоров'я. Г. Слабкий та М. Шевченко розробили стратегію розвитку системи охорони здоров'я. М. Балджи присвятила дослідження питанням управління економікою здоров'я, а О. Мартинюк розглянула необхідність та можливості інтеграції економіки здоров'я та економіки знань для стратегії розвитку медичних закладів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Питання управління економікою здоров'я та особливо розгляду пріоритетних напрямів для Одеського регіону є актуальними й потребують подальшого дослідження з урахуванням геополітичних, економіко-політичних та інших факторів, які постійно впливають на державу та регіон. Зазначимо, що прийняття нормативних документів не є дієвим

механізмом економічних перетворень, необхідно не лише розробити стратегію, а й діяти. Але кардинальні зрушення потребують великих ресурсів, зусиль та часу, а іноді приводять до негативних неочікуваних наслідків. Тому, на наш погляд, м'які, еволюційні зміни, мізерне фінансування та надання економічної свободи представникам малого те середнього бізнесу зможуть стати рушійною силою позитивних змін і зростання для досягнення пріоритетів сталого розвитку для Одеси, Одеської області та всієї держави.

Метою статті є аналіз стратегічних пріоритетів розвитку медичних закладів та закладів охорони здоров'я Одеського регіона.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одеська область є одним із найбільших регіонів нашої країни. Вона завжди займала виняткове місце не лише серед українських регіонів, а й на міжнародній арені. В Одеському регіоні вдало працюють великі підприємства транспорту, машинобудування та металообробки, хімічної та нафтохімічної, харчової та легкої промисловості, туристично-рекреаційного комплексу, медичних закладів і закладів охорони здоров'я та інших галузей.

Останнім часом суттєво зростає обсяг інвестицій в економіку Одеської області: в Одеський регіон надійшло 418,3 млн дол. прямих іноземних та 263,7 млрд грн капітальних інвестицій у 2014–2015 рр.

До конкурентних переваг регіону можна віднести:

– вигідне географічне положення (приморське та прикордонне), яке особливо важливе для розвитку співпраці з країнами Європи, Азії та Африки;

– розвинена транспортна інфраструктура, до складу якої входять найбільші морські торговельні порти, судноплавні компанії та судноремонтні заводи, розвинені залізничне та автодорожнє господарство;

– високий потенціал індустріального сектора, який представлений такими сферами, як виробництво продуктів нафтоперероблення, машинобудування, металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів, хімічна та нафтохімічна промисловість, легка промисловість;

– потужний аграрний сектор, якому сприяють теплий помірно-континентальний клімат та чорноземні ґрунти з великим відсотком природної родючості;

– перспективний туристично-рекреаційний комплекс – морський клімат, піщані береги, цілющі грязі та джерела мінеральних вод дають змогу Одеській області бути в трійці лідерів з розвитку оздоровчо-рекреаційного комплексу;

– розвинена ринкова інфраструктура;

– велика матеріально-сировинна база;

– значний науково-освітній потенціал.

Адміністративно-територіальний устрій включає 26 адміністративних районів (Ананьївський, Арцизький, Балтський, Березівський, Білгород-Дністровський, Біляївський, Болградський, Великомихайлівський, Іванівський, Ізмаїльський, Кілійський, Кодимський, Комінтернівський, Котовський, Красноокнянський, Любашівський, Миколаївський, Овідіопольський, Ренійський, Роздільнянський, Савранський, Саратський, Тарутинський, Татарбунарський, Фрунзівський, Ширяївський), 19 міст, у тому числі 7 обласного значення (Одеса, Ізмаїл, Іллічівськ, Білгород-Дністровський, Котовськ, Теплодар і Южне) та 12 міст районного значення (Ананьїв, Арциз, Балта, Березівка, Біляївка, Болград, Кілія, Вилкове, Кодима, Рені, Роздільна, Татарбунари), 33 селища міського типу, 439 сільських рад та 1 125 сільських населених пунктів [83, с. 96]. На сьогодні область займає територію 33,3 тис. км^2.

Обласний центр – м. Одеса (середня чисельність населення за 2014 р. Становить 1 016,8 тис. осіб). Найбільші міста – Одеса, Ізмаїл, Іллічівськ, Білгород-Дністровський. Серед міст Одеської області переважають малі міста з населенням до 50 тис. осіб.

Чисельність наявного населення області станом на 1 січня 2015 р. становила 2 396,4 тис. осіб, з них 66,9% – міське населення, 33,1% – сільське. Середня щільність проживання населення дорівнює 71,9 особи/км^2. Найбільш густозаселені приміські райони та задністровська частина області, найменше – центральна та північна частини. На території Одеської області проживають 133 національності та народності [7, с. 179].

Статево-віковий склад населення – одна з найважливіших демографічних, економічних та соціальних характеристик. У статево-віковій структурі населення області переважають жінки. Станом на 1 січня 2014 р. чисельність жінок становила 1 265,7 тис. особи (53,1% постійного населення області), чисельність чоловіків – 1 119,7 тис. особи (46,9%).

Система лікувально-профілактичних закладів регіону досить широко представлена, медичну допомогу населенню надають заклади охорони здоров'я різних рівнів та відомчої підпорядкованості.

Мережа закладів охорони здоров'я впродовж 2013–2015 рр. мала тенденцію до скорочення лікарень та збільшенню амбулаторно-поліклінічних закладів, що певним чином було зумовлено процесом оптимізації. Так, кількість лікарень скоротилась із 143 до 92 одиниць, амбулаторно-поліклінічних закладів зросла з 413 до 440 одиниць.

При цьому відповідно кількість лікарняних ліжок скоротилася з 22,4 до 20,0 тис. одиниць, а планова місткість амбулаторно-поліклінічних закладів зросла з 49,0 до 49,6 тис. відвідувань за зміну. Також зросла кількість станцій (відділень) швидкої медичної допомоги з 51 до 73 одиниць.

За період 2013–2016 рр. було введено в експлуатацію лікарняних закладів на 57 ліжок, амбулаторно-поліклінічних закладів – на 1 458 відвідувань за зміну. Кількість лікарів усіх спеціальностей зменшилася з 11,7 до 11,3 тис. особи, середнього медичного персоналу з 22,4 до 20,9 тис. особи. Забезпеченість населення лікарями всіх спеціальностей на 10 тис. населення в 2015 р. становила 47,4 особи, середнім медичним персоналом – 87,7 особи.

Таблиця 1

Кількість медичних закладів в Одеській області

Назва закладу	Кількість од.
Санаторно-курортних й оздоровчих закладів	32
Дитячих закладів оздоровлення та відпочинку	138
Установ готельного типу	136

В адміністративних районах області станом на 1 січня 2016 р. утворені та діють 37 центрів первинної медико-санітарної допомоги, з яких 36 – функціонують як самостійні юридичні особи.

Медичну допомогу населенню регіону надають 235 закладів, у тому числі 219 установ, які утримуються за рахунок місцевих бюджетів. Серед наявних лікарняних установ місцевого бюджету зареєстровано: 16 міських лікарень, 25 центральних районних лікарень, 11 диспансерів різного профілю, 6 стоматологічних поліклінік, 4 будинки дитини, 2 дитячі санаторії.

Кількість закладів охорони здоров'я та медичних закладів в Одеській області становить 505 установ,

з яких 450 – ввійшли до складу центрів первинної медико-санітарної допомоги як структурні підрозділи.

У результаті модернізації мережі закладів охорони здоров'я кількість стаціонарних ліжок становить 17 041 од. (скорочено 236 стаціонарних ліжок), при цьому показник забезпеченості ліжками знизився до 71,4 на 10 тис. населення.

Кількість ліжок денних стаціонарів в амбулаторно-поліклінічних закладах (відділеннях) області зросло до 3 295 од. (забезпеченість – 13,82 на 10 тис. населення).

На утримання закладів охорони здоров'я області виділено 2,4 млн грн (разом з позабюджетними коштами), що в розрахунку на 1 жителя області становить 1 003,46 грн проти 1 001,9 грн у 2015 р.

Протягом 2015 р. продовжувалася щомісячна виплата в розмірі 200,0 грн медичним працівникам закладів охорони здоров'я, які розташовані у сільській місцевості як частина діяльності щодо впровадження пакету місцевих «матеріальних стимулів».

В області з метою попередження інфарктів та інсультів, які є наслідками підвищеного тиску, здійснювалось впровадження часткового відшкодування вартості лікарських засобів для лікування осіб з гіпертонічною хворобою. У цілому по території області в пілотному проекті залучені 314 аптек для відшкодування вартості ліків, загальний обсяг яких досягнув 7,9 млн грн.

З початку року в галузі медицини:

1) відкрито: сільську лікарську амбулаторію загальної практики/сімейної медицини (с. Візирка Комінтернівського району); відділення для недоношених дітей у дитячій міській лікарні № 2 ім. академіка Б. Рєзника (м. Одеса); ангіографічну операційну в університетській клініці Одеського національного медичного університету; басейн для аквагімнастики в міській дитячій лікарні № 3 (м. Одеса);

2) придбано: три нові санітарні автомобілі для Біляївської станції екстреної медичної допомоги; сучасну рентген-установку «С-дуга» – MCAplus для Військово-медичного клінічного центру Південного регіону; базову відеоендоскопічну систему Fujinon серії EVE для Дунайської басейнової лікарні на водному транспорті (м. Ізмаїл); медичне обладнання, яке дозволяє проводити малоінвазивні оперативні втручання на плечових і колінних суглобах, для КУ «Міська клінічна лікарня № 11» (м. Одеса); обладнання на загальну суму майже 257,0 тис. грн у межах благодійної акції «День Щастя в МакДональдз» для Одеської обласної дитячої клінічної лікарні та отримано гуманітарну допомогу від Швейцарії – багатофункціональні ліжка для поранених бійців, посуд і постільну білизну загальною вартістю близько 16 тис. євро для Одеського військового госпіталю.

У межах Закону України «Про екстрену медичну допомогу» Одеська область отримала за державним розподілом 78 санітарних автомобілів «Швидка медична допомога».

Незважаючи на наявність первинних медичних закладів, доступність медичного обслуговування знаходиться на низькому рівні. Це зумовлено значною відстанню між обласним центром та районами, відсутністю зручного транспортування хворих, проведенням профілактичних заходів, значною кількістю населення похилого віку, відсутністю фахівців-медиків у сільській місцевості тощо. Зважаючи на це, в 2012 р. в Одеській області була ухвалена програма «Народний медогляд», що передбачає реалізацію масового медичного огляду населення профільними лікарями-фахівцями з метою проведення глобального моніторингу стану здоров'я населення області.

Основою підвищення ефективності охорони здоров'я, на нашу думку, є вдосконалення його управління, що має поєднувати державне регулювання на різних рівнях (загальнодержавному, регіональному, локальному), саморегулювання та саморозвиток на макрорівні та громадське регулювання з боку населення. Це відповідатиме типовій формі поєднання елементів ринкової саморегуляції з елементами демократичного державного регулювання, що притаманна сучасній соціально-спрямованій економіці. Така структура повинна забезпечити, по-перше, доступність науково обґрунтованого набору медичних послуг для всіх громадян шляхом впровадження та дотримання нормативів фінансування та матеріально-технічного постачання охорони здоров'я, впровадження стандартів медичного обслуговування, а по-друге, забезпечить ефективність системи охорони здоров'я завдяки підвищенню відповідності суспільних видатків та досягнутих за їх допомогою результатів державним цілям і гарантіям в охороні здоров'я; економічну ефективність як з точки зору доцільності витрат, так і забезпечення позитивного ефекту від раціоналізації розподілу ресурсів між різними виробниками медичних послуг, оптимізації співвідношення стаціонарних й амбулаторно-поліклінічних послуг, вдосконалення територіальної структури охорони здоров'я; інституційну ефективність внаслідок створення нової системи управління шляхом поєднання централізованої й децентралізованої її моделей.

Висновки. Для сприятливого розвитку медичних закладів і закладів охорони здоров'я в Одеській області необхідно звернути увагу саме на розвиток малого й середнього бізнесу у сфері охорони здоров'я та туристично-рекреаційної інфраструктури. Оскільки щорічно Одеса приймає понад 1 млн туристів.

У межах міста та його передмість функціонують установи санаторного лікування, заклади оздоровлення й відпочинку, туризму. Послуги санаторного лікування надають санаторії, санаторії-профілакторії, лікувально-оздоровчі центри та комплекси. Заклади оздоровлення й відпочинку міста представлені пансіонатами, будинками та базами відпочинку, молодіжними спортивно-оздоровчими таборами, дитячими оздоровчими центрами й базами.

Загальна місткість санаторно-курортних й оздоровчих закладів міста становить 10 593 од. (ліжко-місць). Послугами медичних закладів у 2015 р. скористалися 67 980 осіб. Місткість дитячих закладів оздоровлення та відпочинку становить 3 774 од. (ліжко-місць).

Підвищення якості та доступності медичних послуг повинні здійснюватися за такими напрямами:

1. Підвищення рівня забезпеченості медичними послугами (розвиток та вдосконалення мережі закладів охорони здоров'я, особливо в сільській місцевості.

2. Подальший розвиток та вдосконалення організації центрів первинної медико-санітарної допомоги на засадах сімейної медицини.

3. Удосконалення створеної єдиної системи екстреної медичної допомоги населенню області.

4. Оснащення перинатальних центрів на базі КУ «Одеська обласна клінічна лікарня» та Ізмаїльська міська лікарня.

5. Створення сучасних лікувальних комплексів надання спеціалізованої медичної допомоги.

6. Соціальний захист та соціальне обслуговування населення, у тому числі тимчасово переміщених осіб.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балджи М. Актуальні питання управління економікою охорони здоров'я регіону (на прикладі Одеської області) / М. Балджи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream.
2. Жаліло Я. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави: [монографія] / Я. Жаліло. – К.: НІСД, 2009. – 336 с.
3. Кендюхов О. Стратегія соціально-економічного розвитку України: мета, завдання і ключові проблеми / О. Кендюхов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/eprom/2009_47/st_47_01.pdf.
4. Мартинюк О. Імплементація парадигми економіка здоров'я – економіка знань в стратегію розвитку медичних закладів / О. Мартинюк // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – № 13. – С. 106–110.
5. Основні шляхи подальшого розвитку охорони здоров'я в Україні / за заг. ред. В. Лехан, В. Рудого. – К.: Вид-во Раєвського, 2005. – С. 17–22.
6. Солоненко Н. Економіка охорони здоров'я: [навч. посібник] / Н. Солоненко. – К.: Вид-во НАДУ, 2005. – 415 с.
7. Лехан В. Стратегія розвитку системи охорони здоров'я: український вимір / В. Лехан, Г. Слабкий, М. Шевченко. – К., 2009. – 128 с.
8. Стратегія економічного та соціального розвитку Одеської області до 2020 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://oda.odessa.gov.ua/files/oda/dod_do_r_shennya_straten_ya_2020.pdf.

УДК 658.15(045)

Маршук Л.М.
асистент кафедри фінансів
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Статтю присвячено обґрунтуванню теоретичних основ сутності поняття «потенціал підприємства» та його формування. Проаналізовано вплив кожного ресурсу потенціалу на діяльність підприємства. Досліджено механізм і принципи формування фінансово-ресурсного потенціалу підприємств, визначено внутрішні та зовнішні чинники розвитку. Проаналізовано досягнутий рівень ефективності використання та вплив на рівень виробництва продукції підприємством.

Ключові слова: потенціал, потенціал підприємства, фінансовий потенціал, ресурсний потенціал, фінансово-ресурсний потенціал, формування потенціалу підприємства.

Маршук Л.М. ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье обоснованы теоретические основы сущности понятия «потенциал предприятия» и его формирование. Проанализировано влияние каждого ресурса потенциала на деятельность предприятия. Исследован механизм и принципы формирования финансово-ресурсного потенциала предприятий. Определены внутренние и внешние факторы развития. Проанализированы достигнутый уровень эффективности использования и влияние на уровень производства продукции предприятием.

Ключевые слова: потенциал, потенциал предприятия, финансовый потенциал, ресурсный потенциал, финансово-ресурсный потенциал, формирование потенциала предприятия.

Marshuk L.M. PRINCIPLES OF FORMATION OF FINANCIAL AND ENTERPRISE RESOURCE POTENTIAL

The article is devoted to substantiation of theoretical foundations essence of the concept «potential of the company» and its formation, the influence of each resource potential in the company. The mechanism and principles of financial resources of the companies identified internal and external factors of development. Analyzed the achieved level of efficiency and impact on production now.

Keywords: potential, potential of the company, financial potential, resource potential, financial resource potential, capacity building enterprise.

Постановка проблеми. Фінансово-ресурсний потенціал є одним з основних факторів, який визначає успішність роботи підприємства в сучасних умовах ринку: чим він вищий, тим більш конкурентоспроможним та інвестиційно привабливим є підприємство. Зазвичай під цим терміном розуміють сукупність наявної та потенційної здатності збільшення потенціалу суб'єкта господарювання. В умовах мінливого ринкового середовища України перед суб'єктами господарювання постають проблеми ефективного використання наявних ресурсів, пошуку резервів підвищення продуктивності діяльності, оптимізації структури майна. Для вирішення цих проблем служби фінансового менеджменту підприємства мають управляти його фінансово-ресурсним потенціалом, що зумовлює актуальність теми дослідження. Отже, існує об'єктивна потреба у формуванні механізму управління фінансово-ресурсним потенціалом підприємств, інтегрованого зі стратегічним баченням розвитку підприємства на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішення проблем управління фінансово-ресурсним потенціалом підприємств розглядались у наукових розробках учених-економістів, зокрема, О.В. Ареф'євої, О.І. Амоші, В.П. Бабича, Я.Г. Берсуцького, В.М. Гриньової, В.Б. Занги, М.І. Іванова, О.М. Кизими, Т.С. Клебанової, М.М. Лепи, П.А. Орлової, В.С. Пономаренка, О.І. Пушкаря, Л.В. Руденко, О.М. Тридіда, Д.К. Шевченка, Б.Г. Шелегеди та ін. Однак, незважаючи на значні досягнення в теорії управління фінансовим потенціалом підприємств, є низка проблем, які залишаються предметом дискусій та обговорень учених і потребують ґрунтовного дослідження.

Метою статті є дослідження механізму та принципів формування фінансово-ресурсного потенціалу підприємств, визначення внутрішніх та зовнішніх чинників розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема формування фінансово-ресурсного потенціалу

підприємств стає все актуальнішою в умовах невпинної глобалізації ринку, що в загальному визначає важливість контролю за станом господарської діяльності підприємства з погляду дії зовнішніх і внутрішніх чинників його діяльності та визначення його фінансово-ресурсного потенціалу для забезпечення стійкого економічного зростання [4, с. 134].

Фінансово-ресурсний потенціал не існує окремо. Адже він є елементом загального економічного потенціалу підприємства, як системи усіх можливостей підприємства в усіх сферах його функціонування. Тому вважаємо за доцільне схематично зобразити місце фінансово-ресурсного потенціалу в системі загального економічного потенціалу підприємства (див. рис. 1).

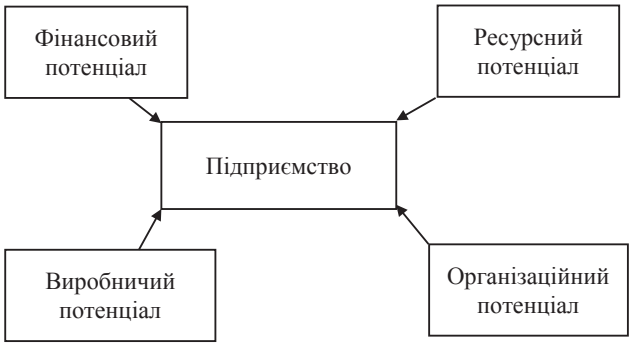


Рис. 1. Місце фінансово-ресурсного потенціалу в загальному економічному потенціалі підприємства

Рис. 1 демонструє формування економічного потенціалу підприємства за допомогою різних його елементів, у тому числі фінансового потенціалу.

Фінансовий потенціал – це здатність підприємства забезпечити основні складники ланцюга «збут – виробництво – закупівля» фінансовими ресурсами за принципом найбільш ефективного їх розподілу.

Ресурсний потенціал підприємства – це сукупність матеріальних, нематеріальних, трудових, фінансових ресурсів, у тому числі здатність робітників підприємства ефективно використовувати названі ресурси для виконання місії, досягнення поточних та стратегічних цілей підприємства.

Виробничий потенціал – це здатність виробничої системи забезпечити випуск продукції в обсязі, що відповідає потенціалу попиту.

Організаційний потенціал – це здатність керівництва створити ефективну систему взаємодії між усіма елементами потенціалу [1, с. 269].

Розглянемо дефініцію поняття «фінансовий потенціал». Визначимо його як здатність до раціонального та ефективного використання фінансових ресурсів, що перебувають у його розпорядженні, а також можливості до збільшення у разі потреби обсягів цих ресурсів.

В економічній літературі немає чіткого трактування категорії «фінансовий потенціал», саме тому ми побудували таблицю основних визначень цієї категорії.

Фінансовий потенціал як економічна категорія є складною динамічною системою, елементи якої взаємопов'язані та взаємозумовлені. Кожен елемент цієї системи залежить від рівня розвитку підприємства, конкурентної позиції, можливості залучення та поєднання окремих видів джерел фінансування, ефективності системи управління [1, с. 269].

Фактори, які зумовлюють розвиток елементів фінансового потенціалу та впливають на їх збалансованість й ефективність використання, можна поділити на дві групи – зовнішні та внутрішні.

До зовнішніх факторів можна віднести економічні умови ведення господарства, стадія життєвого циклу економіки країни, політичні зміни в державі, фінансовий стан держави, кон'юнктура ринку, економічна, фінансово-кредитна та податкова політика держави.

До внутрішніх факторів відносять склад, структура, рівень конкурентоспроможності продукції що випускається, обсяг витрат, ефективність організації процесів виробництва, постачання й збуту, склад і структура майна та фінансових ресурсів, кваліфікація управлінського персоналу [5, с. 125].

Оскільки фінансовий потенціал підприємства має синтетичний характер, а його надзвичайний динамізм знаходиться під впливом численних факторів, вважаємо, що організація його управління повинна базуватися на певних принципах, які зображають загальні економічні положення цього процесу та специфіку об'єкту, яким здійснюється управління.

Виділимо такі принципи формування фінансового потенціалу підприємства:

- цілісність та комплексність;
- неперервність у часі й просторі;
- еластичність;
- наукова обґрунтованість основних параметрів;
- результативність управлінських дій;
- адаптація до специфіки суб'єкта, яким здійснюється управління.

Принцип цілісності дає змогу забезпечити комплексність та узгодженість управлінських дій складників цієї категорії на всіх етапах його функціонування, чим посилюється вплив на всю господарську діяльність підприємства.

Принцип цілісності та комплексності доповнюється неперервністю управління фінансовим потенціалом, який передбачає постійну реалізацію управлінських дій від моменту створення підприємства до його ліквідації. Неперервність управління фінансовим потенціалом суб'єкта господарювання повинна досягатись не лише в різні періоди часу, а й у просторі, тобто на всіх етапах управління відповідним об'єктом.

Сутність принципу еластичності полягає в можливості пристосування всіх рішень, які приймаються

Таблиця 1

Основні визначення поняття «фінансового потенціалу»

Автор	Фінансовий потенціал – це
П.А. Фомин, М.К.Старовойтов [8]	відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого позитивного фінансового результату за умови наявності власного капіталу, достатнього для забезпечення ліквідності та фінансової стійкості
В.В. Турчак [7, с. 51]	сукупність наявних та потенційних ресурсів і можливостей, що можуть бути мобілізовані для досягнення стратегічних і тактичних організаційних цілей
«Економічний словник»	можливості залучення зовнішнього капіталу в обсягах, необхідних для реалізації ефективних інвестиційних проектів
А.С. Назаренко [6, с. 26]	наявність ефективної системи управління фінансами, що забезпечує прозорість поточного й перспективного фінансового стану підприємства

й реалізуються, до реальних умов господарювання (мається на увазі обов'язкове врахування економічної, політичної, зовнішньої ситуації, внутрішніх умов господарювання, стан матеріальних, трудових і власних фінансових).

Для прийняття найбільш виправданих управлінських рішень необхідне дотримання принципу наукової обґрунтованості. Наукова обґрунтованість окремих показників, таких як обсяг, структура та використання фінансового потенціалу підприємства, дає змогу забезпечити цілісність та ефективність процесу управління.

Принцип результативності спрямовує управлінські дії на досягнення позитивних фінансових результатів усіх завдань у сфері фінансово-господарської діяльності, які плануються та реалізуються. Дотримання цього принципу необхідно враховувати під час організації управлінських функцій на кожному етапі фінансової діяльності та в процесі використання складових елементів фінансового потенціалу [8].

Фінансовий потенціал підприємства та його рівень тісно пов'язаний з ресурсним потенціалом підприємства, оскільки це є запорукою успіху діяльності підприємства.

Далі розглянемо ресурсний потенціал з точки зору підприємства як суб'єкта господарювання, який є важливим чинником, що впливає на ефективність фінансово-господарської діяльності, підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Ресурсний потенціал підприємства характеризують такі показники:

– реальні можливості підприємств у тій чи іншій сфері економічної діяльності;

– обсяги ресурсів і резервів як залучених, так і не залучених у виробництво;

– здатність менеджерів до використання ресурсів для створення продукції, товарів і послуг з метою отримання максимального прибутку;

– форма підприємництва та відповідна організаційно-правова структура [2, с. 29].

Елементами ресурсного потенціалу підприємства є такі ресурси: трудові, фінансові, матеріальні, що складаються з основних фондів (засобів) й обігових активів, нематеріальні, інформаційні [3, с. 102].

Трудові ресурси, або персонал підприємства – це сукупність фізичних осіб, які перебувають з підприємством як з юридичною особою у відносинах, що регулюються актами законодавства про трудову діяльність, та утворюють трудовий колектив працівників з визначеною структурою відповідно до структури виробництва, форми власності її організаційного устрою конкретного підприємства.

Трудовий потенціал підприємства характеризують такі поняття, як «кадри», «робоча сила», «трудові ресурси», «людські ресурси», «персонал». Вони взаємозалежні, використовуються як синоніми та необхідні для виділення специфічних особливостей трудового потенціалу колективу. Наприклад, робоча сила – це сукупність фізичних і розумових здібностей людини, які використовуються нею для виробництва матеріальних благ і послуг. Трудові ресурси, як правило, характеризують потенційну робочу силу підприємства як частину трудових ресурсів країни. Кадри – це основний (штатний, постійний), як правило, кваліфікований склад працівників підприємства. Поняття «людські ресурси» ширше, ніж поняття «трудові ресурси» й «робоча сила», оскільки вони є головним ресурсом будь-якого підприємства, від кваліфікації й продуктивності праці яких за результати його господарської діяльності.

З метою ефективного використання ресурсного потенціалу на підприємствах здійснюється його управління, яке включає в себе аналіз кадрового потенціалу й рівня його використання, визначення потреби в працівниках різних спеціальностей, прогнозування та планування чисельності працівників усього підприємства й окремих його підрозділів за різними структурними групами, розміщення працівників і координацію їх діяльності, мотивація праці, облік результатів праці, контроль за виконанням завдань.

Нематеріальні ресурси – це частина потенціалу підприємства, яка дає економічну вигоду протягом тривалого періоду та має нематеріальну основу отримання доходів, до яких належать об'єкти промислової та інтелектуальної власності, а також інші ресурси нематеріального походження [9, с. 294].

Згідно з дослідженнями О.І. Маслака, до інших видів нематеріальних ресурсів належать:

– ноу-хау – технологія виробництва, науково-технічні, комерційні, організаційні та управлінські знання, необхідні для функціонування виробництва. На відміну від секретів виробництва, ноу-хау не патентуються, оскільки певною мірою складаються з низки методів, навичок тощо. Поширення ноу-хау здійснюється шляхом укладання ліцензійних договорів:

– раціоналізаторські пропозиції-технічне рішення, що є новим та корисним для підприємства, та передбачає зміни конструкції виробів, технології виробництва та техніки або зміни складу матеріалу. Його автору видається спеціальне посвідчення заснування права на авторство та винагорода;

– найменування місця походження товару. Зображає назву країни (або місцевості) для визначення специфічних якостей товару, які пояснюються природними умовами, людським фактором, національними особливостями, характерними для цього регіону;

– гудвіл – визначає імідж підприємства. Нематеріальні активи – це права на користування нематеріальними ресурсами. Власники об'єкт і промислової власності отримують виключне право на їх використання за допомогою патентів [5, с. 125].

Усі джерела коштів, які використовуються для формування фінансових ресурсів, можна поділити на дві групи – власні й позикові.

Власні кошти формуються в момент створення підприємства, а також у процесі його діяльності, до яких належать:

– статутний капітал, утворений внаслідок установчих чи пайових внесків, випуску й розміщення акцій, бюджетного фінансування;

– додатковий капітал, утворений як перевищення надходження внесків чи сум коштів, отриманих від продажу акцій, а також у процесі здійснення переоцінки матеріального майна підприємства за справедливою вартістю;

– нерозподілений прибуток підприємства, який може бути використаний для фінансування господарської діяльності;

– інші виробничі фонди, які утворюються за допомогою прибутку;

– амортизаційні відрахування на відтворення основних засобів і нематеріальних активів.

Позикові кошти формуються в процесі діяльності підприємства й включають у себе:

– банківські довгострокові й короткострокові кредити;

– облігаційні та необлігаційні позики;

– товарні чи комерційні кредити тощо.

Позикові кошти залучаються у зв'язку з тим, що в підприємства періодично виникає потреба в

додаткових коштах, які неможливо задовольнити за власні кошти. Залучення позикових коштів здійснюється на принципах платності, терміновості, зворотності. цільового використання й матеріального забезпечення.

Матеріальні ресурси складаються з основних фондів й обігових активів підприємства [4, с. 150].

Основні фонди – це засоби праці, які мають вартість і функціонують у виробництві тривалий час у своїй незмінній споживчій формі, а їх вартість переноситься через конкретну працю на вартість виготовлюваної продукції частинами в міру напрацювань. Основні фонди підприємства поділяються на активні й пасивні.

Обігові активи – це частина майна підприємства, яка включає в себе матеріальні й грошові засоби, що одноразово беруть участь у виробничому процесі та повністю переносять свою вартість на готову продукцію (роботи, послуги). Вони забезпечують безперервність всіх процесів, які відбуваються на підприємствах: постачання, виробництво, збут, фінансування.

Зважаючи на видову різноманіть, ресурсний потенціал – це не просто сума, а система ресурсів, що використовуються комплексно, тобто передбачає обов'язкову взаємодоповнюваність окремих ресурсів у процесі суспільного виробництва.

Відмінною особливістю категорії ресурсного потенціалу є також і те, що вона передбачає можливість взаємозамінності ресурсів, що використовуються в суспільному виробництві. Багатофункціональність більшості видів ресурсів створює умови варіації застосування різних їх видів та елементів для досягнення одного й того самого кінцевого результату [7, с. 368].

Проблематику фінансово-ресурсного потенціалу необхідно розглядати в таких площинах: низький рівень кваліфікації фінансового менеджменту, надзвичайно ризикова політика формування активів та пасивів підприємств, труднощі із залученням зовнішніх джерел фінансування, дефіцит внутрішніх джерел фінансування, високий рівень кредиторської заборгованості у структурі джерел фінансування.

З огляду на сучасний стан економіки наявність фінансово-ресурсного потенціалу на підприємстві ще не говорить про ефективність діяльності підприємства. Ефективна діяльність підприємства забезпечується, в першу чергу, за рахунок якості використання ресурсного потенціалу [5, с. 126].

Висновки. Отже, наявність у підприємства фінансово-ресурсного потенціалу підприємства є важливим елементом забезпечення розвитку підприємства.

Фінансово-ресурсний потенціал відіграє важливу роль в ефективному функціонуванні підприємства в умовах перехідного періоду, його наявність у підприємства говорить про ефективність його діяльності та доцільності існування. Оскільки успіх економічної діяльності фірми у стратегічному плані визначається її сталими конкурентними перевагами порівняно з іншими фірмами, основним чинником надбання конкурентних переваг є наявність під контролем стратегічних ресурсів, тобто ресурсів, що дають можливість реалізовувати конкурентні стратегії.

Ефективне управління, цілеспрямоване відтворення та повноцінне використання ресурсів підприємств можуть бути забезпечені лише тоді, коли є, по-перше, економічно та соціально доцільне співвідношення ресурсів праці та матеріально-технічної бази, зокрема, основних виробничих фондів. По-друге, застосування прогресивних, високопродуктивних та екологічно безпечних технологій у виробництві продукції. По-третє, розширення, відтворення та оновлення ресурсів. Оскільки чітко організоване, своєчасне та в достатній кількості матеріально-технічне забезпечення, висока якість матеріально-технічних основних засобів виробництва продукції та врахування специфіки принципів господарського й фінансового обігу суб'єкта управління безпосередньо визначають результативність й безпечність функціонування фінансово-ресурсного потенціалу підприємств, а також їх розвиток.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белінська О.В. Сутність фінансового потенціалу підприємства / О.В. Белінська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 4. – Т. 3. – С. 267–271.
2. Вишневська О.М. Формування та оцінювання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств / О.М. Вишневська// Вісник ХНАУ. – 2007. – № 3. – С. 27–32.
3. Зайчук Т.О. Теоретичні аспекти визначення ринкового потенціалу і таргетингу вітчизняними підприємствами / Т.О. Зайчук // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 1. – С. 96–104.
4. Потенціал підприємства: формування та використання: [підручник] / [Н.В. Касьянова, Д.В. Солоха, В.В. Морєва, О.В. Бєлякова та ін.]. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2013. – 248 с.
5. Маслак О.І. Особливості оцінювання економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань / О.І. Маслак, О.О. Безручко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 1. – С. 121–127.
6. Назаренко А.С. Теоретичні підходи до визначення сутності економічної категорії «фінансовий потенціал підприємства» / А.С. Назаренко // Економіка фінанси і право. – 2009. – № 8. – С. 22–29.
7. Шубін О.О. Потенціал регіону: вектори формування та використання: [монографія] / О.О. Шубін, М.В. Азарян, Д.В. Солоха, О.В. Бєлякова. – Донецьк: СПД Купріянов В.С., 2011. – 658 с.
8. Турчак В.В. Методика оцінки фінансового потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання / В.В. Турчак, С.Д. Чижинська // Молодий вчений. – 2014. – № 8 (11). – С. 49–52.
9. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. посібник] / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.Т. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2013. – 316 с.
10. Фомин, П.А. Особенности оценки потенциала промышленных предприятий / П.А. Фомин, М.К. Старовойтов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cfin.ru/management/manufact//manufact_potential.shtml.

УДК 338.46

Мельник І.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри комерційної діяльності і підприємництва
Львівського торговельно-економічного університету

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ТОВАРНОГО ОБІГУ

Статтю присвячено аналізу соціально-економічної діяльності підприємств сфери товарного обігу. Узагальнено функціональну структуру сфери товарного обігу відповідно до держаного класифікатора видів економічної діяльності. Згідно з даними офіційної статистики, проведено аналіз основних показників діяльності підприємств сфери товарного обігу, що дало змогу оцінити її ефективність та визначити місце сфери товарного обігу в забезпеченні процесу суспільного відтворення.
Ключові слова: сфера товарного обігу, ефективність, соціально-економічна діяльність, суб'єкт господарювання, підприємство.

Мельник И.Н. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ ТОВАРНОГО ОБОРОТА
Статья посвящена анализу социально-экономической деятельности предприятий сферы товарного оборота. Обобщена функциональная структура сферы товарного оборота в соответствии с государственным классификатором видов экономической деятельности. По данным официальной статистики, приведен анализ основных показателей деятельности предприятий сферы товарного обращения, что позволило оценить ее эффективность и определить место сферы товарного оборота в обеспечении процесса общественного воспроизводства.
Ключевые слова: сфера товарного оборота, эффективность, социально-экономическая деятельность, субъект хозяйствования, предприятие.

Melnyk I.M. ANALYSIS OF SOCIO-ECONOMIC ACTIVITY'S EFFECTIVENESS OF COMMODITY TURNOVER SPHERE ENTERPRISES
The article is devoted to the analysis of socio-economic activity of commodity circulation enterprises. According to the state classifier of economic activity types, the functional structure of commodity circulation sphere was generalized. With help of official statistic data, the analysis of main commodity circulation enterprises activity indices was conducted, which allowed to grade its effectiveness and define the place of commodity circulation sphere in implementation of social reproduction process.
Keywords: sphere of commodity circulation, efficiency, socio-economic activities, entity, enterprise.

Постановка проблеми. Соціально-економічні реформи, які здійснюються в Україні, спрямовані на розвиток соціально-орієнтованого ринку, який має бути рушійною силою суспільного обміну результатів праці й створення ефективної економіки. Оскільки закономірності ринкових відносин проявляються через фазу обміну у сфері товарного обігу, постільки остання зображає загальну ринкову форму проявлення суспільних відносин. Завдання сучасного етапу її розвитку полягає в тому, щоб підсилити вплив сфери товарного обігу на підвищення ефективності виробництва, а з іншого – надати споживачам можливість широкого й безперервного задоволення своїх потреб. За таких умов актуальним є вирішення проблеми підвищення ефективності соціально-економічної діяльності суб'єктів сфери товарного обігу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ефективність соціально-економічної діяльності – це досить складна й багатоаспектна категорія, в якій зображено багато факторів, що визначають результативність функціонування суспільного виробництва в цілому та його окремих сфер зокрема. Загальний підхід до оцінення ефективності обґрунтовано економістами ще на початку XX ст. Проте в процесі трансформування суспільних звичаїв, зміни типів економіки й моделей її розвитку теорія ефективності поглибилася й урізноманітнилися методи її оцінки. У наукових працях сучасних дослідників сфери товарного обігу В. Апопія [1], Я. Антонюка, М. Баканова, Н. Ушакової та інших досить ґрунтовно розглянуто сутність і зміст ефективності. Дослідження науковців Ю. Вериги [2], В. Жигалова [3], А. Кузьменко [4], В. Подольської узагальнюють різноманітні підходи й методики оцінювання ефективності функціонування та розвитку суб'єктів господарювання. При цьому відкритою залишається проблема аналізу соціально-економічної діяльності підприємств сфери товарного обігу як цілісної системи через трансформацію її функціональної структури та відсутність відповідної інформаційно-статистичної бази.

Мета статті полягає у визначенні ролі сфери товарного обігу для ефективного розвитку процесу суспільного відтворення в Україні аналізу ефективності соціально-економічної діяльності її суб'єктів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сфера товарного обігу – це сукупність економічних відносин, пов'язаних з процесами кругообігу товарів і капіталу та зміною їх функціональних форм. Це зв'язний складник між виробництвом товару та його виробничим чи невиробничим використанням. Крім того, сфера товарного обігу – це система, яка забезпечує процес купівлі-продажу та циркуляцію всіх економічних потоків. Сфера товарного обігу характеризується певною структурою як сукупністю історично сформованих стійких, здатних до відтворення функціональних взаємозв'язків між різними структурними одиницями. Фундаментальні зміни глибинних параметрів економічного та політичного устрою України, які відбулися у процесі переходу від планово-централізованої економіки до ринкової, зумовлюють необхідність дослідження трансформації як сфери товарного обігу в цілому, так і її структури зокрема.

З переходом до нових механізмів функціонування економіки формується якісно нова структура сфери товарного обігу, яка полягає в майже повному охопленні товарного обігу механізмом торгівлі. Кардинально змінюється функціональна, організаційна й територіальна структура товарного обігу, що проявилося у ліквідації одних та появі інших структурних елементів.

Функціональна структура сфери товарного обігу зображає склад елементів, що виражають її основні загальносуспільні функції, які формуються відповідно до наявних суспільних відносин. Так, в умовах командно-адміністративної економіки функціональну структуру сфери товарного обігу, яка ототожнювалася з торгівлею, утворювали такі канали: «Матеріально-технічне постачання і збут», «Заготівля», «Торгівля і громадське харчування», «Невиробничі види побутового обслуговування населення». На початковому етапі формування ринкових відносин до цього переліку було додано «Загальна комерційна діяльність із забезпечення функціонування ринку». Усі вони в різних формах визначали обмін і формували сферу товарного обігу.

В умовах ринкових відносин ця структура суттєво трансформується. «Матеріально-технічне постачання і збут», «Заготівля», для яких характерно усуспільнення, лімітація матеріально-технічного потенціалу, ресурсів, централізація їх розподілу, не вписуються в ринкову систему й гальмують широке використання товарно-грошових відносин. Для інтеграції цих каналів у єдину систему торгівлі, відповідно до міжнародних вимог, означені сегменти сфери товарного обігу перетворюються на оптову торгівлю засобами виробництва та аграрною продукцією [5]. Узагальнено процес трансформації функціональної структури сфери товарного обігу відповідно до наявних організаційних форм подано на рис. 1.

Таким чином, з функціональної точки зору структура сфери товарного обігу значно розширилася, охопивши при цьому більшість видів економічної діяльності. На цей процес вплинуло багато чинників, зокрема, спеціалізація виробництва, поглиблення розподілу праці, якісні перетворення всіх елементів продуктивних сил, зрушення в географічній і товарній структурі товаропотоків, процеси глобалізації та інтеграції. По суті, перехід до глобальної моделі ринкової економіки дав потужний поштовх до розширення всіх сегментів сфери товарного обігу в Україні.

На початок 2015 р. в Україні функціонувало 1932 тис. суб'єктів господарювання, з яких 82,4% – зареєстровані як фізичні особи-підприємці. У сфері товарного обігу в «Оптовій і роздрібній торгівлі» провадять свою діяльність 988,7 тис. суб'єктів господарювання, що становить 51,2% загальної кількості суб'єктів. Частка фізичних осіб-підприємців у цьому сегменті становить більше ніж 90%, або 56,2% всеукраїнського показника [6, с. 28]. Частку інших сегментів сфери товарного обігу розрахувати досить важко, оскільки офіційна статистика публікує зведені дані за розширеними секціями класифікатора видів економічної діяльності, а в межах секції узагальнюються дані діяльності лише підприємств. Тому подальший аналіз ефективності соціально-економічної діяльності підприємств сфери товарного обігу буде проведено на прикладі сегмента «Оптова та роздрібна торгівля» (див. табл. 1).

На початок 2015 р. у внутрішній торгівлі України як важливої частини сфери товарного обігу було зареєстровано майже 1 млн суб'єктів господарювання, з яких 90% перебувають у статусі фізичної особи-підприємця; зайнято – майже 2,5 млн осіб, з яких 1,5 млн (61,9%) – на засадах найму; реалізовано товарів на суму 1 795,7 млрд грн, що становить 40,3% загальнонаціонального показника. За останні п'ять років розвиток внутрішньої торгівлі за вказаними параметрами має негативну тенденцію. У середньому на 20–25% скоротилася кількість суб'єктів, зайнятих і найманих працівників. Незначне збільшення обсягу реалізованих товарів в основному зумовлене інфляційними процесами й здороженням вартості товарів.

Аналіз внутрішньої торгівлі України у розрізі організаційно-правових форм показує, що у цій сфері більшість суб'єктів віддають перевагу малому підприємництву, тобто реєструються як фізичні особи-підприємці, проте левова частка реалізованих товарів припадає на підприємства-юридичні особи. Логічним є те, що кількість зайнятих осіб переважає серед фізичних осіб-підприємців, а кількість найманих працівників – серед юридичних. П'ятирічна тенденція розвитку означених параметрів відповідає галузевим показникам, які проаналізовано вище.

Основні кількісні параметри підприємств сфери товарного обігу зображено в табл. 2. Більше ніж 40% зареєстрованих підприємств обрали саме цю сферу для ведення свого бізнесу, забезпечивши при цьому 20% робочих місць. Проте за останні п'ять років спостерігається зниження активності діяльності суб'єктів сфери товарного обігу. Так, за означений період кількість підприємств зменшилася майже на 10%, а кількість зайнятих працівників – на 20%. При цьому таке зменшення не вплинуло на внесок сфери товарного обігу в народне господарство України, оскільки частка зазначених вище показників у загальнонаціональному масштабі зросла в середньому майже на 1 в.п. Але, зважаючи на зростання обсягів реалізації товарів та послуг підприємствами сфери товарного обігу на 17,8%, частка реалізованої їх продукції зросла на 2,14 в.п., що також є одним

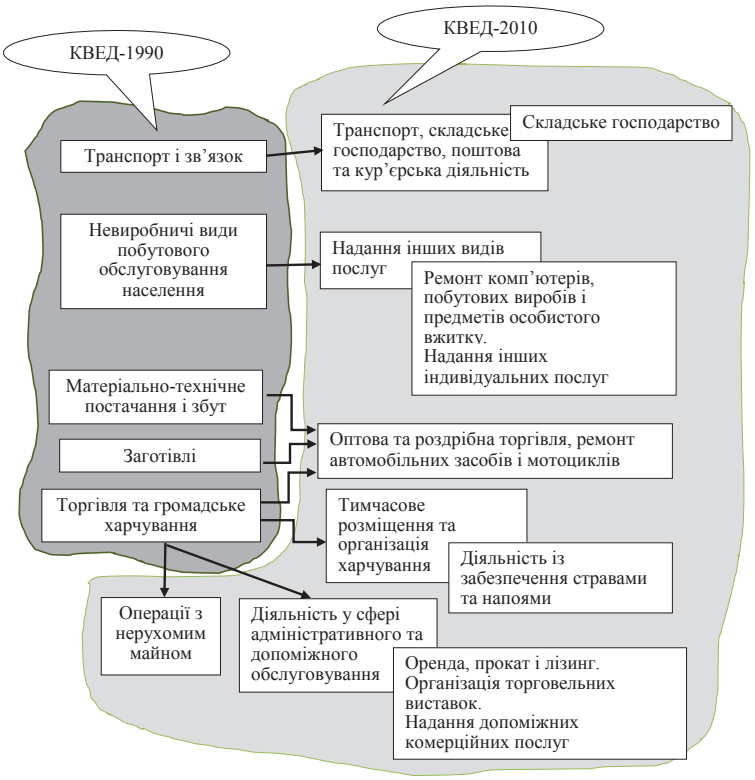


Рис. 1. Трансформація функціональної структури сфери товарного обігу України

з індикаторів сповільнення активності сфери товарного обігу.

Як зазначалося вище, найбільшу частку у функціональній структурі сфери товарного обігу займає оптова та роздрібна торгівля, до якої належить 70% підприємств, тут залучені 75% працівників, зайнятих у сфері обігу, і цей сегмент реалізує 95% товарів та послуг. Друге місце за означеними показниками займають операції з нерухомим майном, на третьому – діяльність підприємств ресторанного господарства (див. табл. 3). За останні п'ять років майже вдвічі зросла частка підприємств сфери послуг у загальному обсязі реалізованої продукції, що говорить про певні тенденції трансформації сфери товарного обігу в бік розвитку послуг.

Ефективність соціально-економічної діяльності підприємств визначається фінансовим результатом і рівнем їх рентабельності. В економіці України частка підприємств, які одержали прибуток у 2014 р., становила 65,5%, що на 8,2 в.п. більше, ніж у 2010 р. Проте фінансовий результат діяльності вітчизняних підприємств у 2014 р. становив –590,1 млрд грн (у 2010 р. – +13,9 млрд грн). Така тенденція на фоні зменшення загальної кількості підприємств говорить про те, що обсяг прибутку вітчизняних суб'єктів господарювання постійно зменшується. Основними чинниками, які зумовлюють цю ситуацію, є загальна фінансова криза, постійне збільшення цін на енергоносії, зменшення рівня доходів населення, а також складна політична ситуація в країні.

У сфері товарного обігу частка прибуткових підприємств у 2014 р. становила 35,6% проти 40,4% у 2010 р. Фінансове сальдо їх діяльності впродовж останніх п'яти років було від'ємним, причому з постійним збільшенням його значення. У 2014 р. підприємства сфери одержали 244 млрд грн збитку.

У табл. 4 наведено результативні показники діяльності підприємств сфери товарного обігу. На жаль, загальна тенденція є невтішною, оскільки рівень її рентабельність в останні п'ять років за всіма видами діяльності, крім оптової та роздрібної торгівлі, був від'ємним і постійно знижувався. Практично половина підприємств є збитковими, що і зумовило негативне фінансове сальдо. Якщо аналізувати ефективність у розрізі окремих видів діяльності, то найбільш критичною є ситуація в сегменті операцій з нерухомим майном, де рівень рентабельності в 2014 р. становив –53,6% проти –8,95 у 2010 р. Такі тенденції на фоні загальної економічної і політичної ситуації в країні вимагають активного пошуку можливих напрямів трансформації сфери товарного обігу в напрямі оптимізації її функціональної, організа-

Таблиця 1

Основні показники діяльності суб'єктів господарювання сфери товарного обігу в сегменті «Оптова та роздрібна торгівля» [6, с. 28]

Роки	Суб'єкти	Кількість суб'єктів		Кількість зайнятих працівників		Кількість найманих працівників		Обсяг реалізованої продукції	
		тис. од.	частка, %	тис. ос.	частка, %	тис. ос.	частка, %	млрд грн	частка, %
2010	Усього	1 197,3	100,0	2 961	100,0	1 847,8	100,0	1 555,3	100,0
	Підприємства	1 10,2	9,2	1 241,1	41,9	1 215,1	65,8	1 406,1	90,4
	ФОП	1 087,2	90,8	1 719,9	58,1	632,7	34,2	149,2	9,6
2011	Усього	921,5	100,0	2 700,8	100,0	1 864,6	100,0	1 720,9	100,0
	Підприємства	111,6	12,1	1 246,7	46,2	1 220,4	65,5	1 587,1	92,2
	ФОП	809,9	87,9	1 454,1	53,8	644,2	34,5	133,8	7,8
2012	Усього	843,1	100,0	2 550,4	100,0	1 782,9	100,0	1 783,7	100,0
	Підприємства	103,8	12,3	1 193,4	46,8	1 165,2	65,4	1 623,6	91,0
	ФОП	739,3	87,7	1357	53,2	617,7	34,6	160,1	9,0
2013	Усього	890,7	100,0	2 518,6	100,0	1 711,7	100,0	1 782,4	100,0
	Підприємства	1 10,4	12,4	1 156	45,9	1 129,3	66,0	1 612,1	90,4
	ФОП	780,2	87,6	1 362,6	54,1	582,4	34,0	1 70,3	9,6
2014	Усього	988,7	100,0	2 409,3	100,0	1 492,9	100,0	1 795,7	100,0
	Підприємства	94,0	9,5	1 015,2	42,1	993,4	66,5	1 629,7	90,8
	ФОП	894,7	90,5	1 394,1	57,9	499,5	33,5	166	9,2
2014 у % до 2000	Усього	82,6	–	81,4	–	80,8	–	115,5	–
	Підприємства	85,3	–	81,8	–	81,8	–	115,9	–
	ФОП	82,3	–	81,1	–	78,9	–	111,3	–

Таблиця 2

Основні показники діяльності підприємств сфери товарного обігу

Показники	Одиниці виміру	Роки					2014 у % до 2010
		2010	2011	2012	2013	2014	
Кількість підприємств	тис. од.	152,8	155,7	150,1	161,2	138,3	90,8
Частка в загальній кількості підприємств	%	40,34	41,44	41,12	40,98	40,56	+0,22 в.п.
Кількість зайнятих працівників	тис. осіб	1 651,8	1 641,0	1 586,4	1 529,1	1 342	81,2
Частка в загальній кількості зайнятих	%	20,76	21,06	20,66	20,65	21,31	+0,55 в.п.
Кількість найманих працівників	тис. осіб	1 607,1	1 604,0	1 547,0	1 488,6	1 309,1	81,4
Частка в загальній кількості найманих працівників	%	20,51	20,77	20,42	20,43	21,14	+0,63 в.п.
Обсяг реалізованої продукції	млрд грн	1 464,5	1 653,0	1 714,2	1 699,9	1 725,3	117,8
Частка в загальному обсязі реалізованої продукції	%	43,51	41,42	40,78	41,97	41,37	–2,14 в.п.

Джерело: побудовано автором на основі [6]

ційної та територіальної структури, а також шляхів активізації господарської діяльності.

Висновки. Таким чином, сфера товарного обігу була й залишається вагомою складовою частиною загального процесу суспільного відтворення, проте функціональна структура її у період розвитку ринкових процесів значно розширилася, охопивши при цьому більшість видів економічної діяльності. Більш ніж половина суб'єктів господарювання функціонують у сфері товарного обігу, створюючи при цьому майже 3 млн робочих місць і займаючи понад 40% загального обсягу реалізованої продукції (товарів і послуг). Основними видами діяльності підприємств сфери товарного обігу є оптова та роздрібна торгівля, операції з нерухомим майном, забезпечення стравами та напоями, надання різноманітних послуг, при цьому за обсягами діяльності лідирує торгівля. На жаль, зважаючи на таку значущість для суспільного розвитку, ефективність соціально-економічної діяльності підприємств сфери товарного обігу є негативною, що зумовлює необхідність пошуку можливих напрямів трансформації функціональної, організаційної й територіальної структури.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Апопій В. Соціально-економічна ефективність торгівлі: теоретико-методичні аспекти / В. Апопій, І. Лопащук // Вісник Львівської комерційної академії. – 2009. – Вип. 31. – С. 3–10.
2. Верига Ю. Аналіз фінансового стану підприємства за фінансовою звітністю: методичні рекомендації / Ю. Верига, В. Подольська. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2004. – 55 с.
3. Жигалов В. Социально-экономические проблемы эффективности торговли: [монография] / В. Жигалов. – К.: Основа, 2014. – 208 с.
4. Куценко А. Механізм управління ефективністю діяльності системи як необхідність для досягнення її цілі / А. Куценко // Економіка: проблеми теорії та практики. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2006. – Вип. 212. – Т. 1. – С. 147–154.
5. Класифікатор видів економічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://evrovektor.com/kved/2010.
6. Діяльність суб'єктів господарювання: [статистичний збірник] / за ред. М. Кузнєцової. – К.: Державна служба статистики, 2015. – 435 с.

Таблиця 3

Внесок функціональних складників у розвиток сфери товарного обігу

Роки	Частка в загальній кількості сфери товарного обігу, %	Види діяльності				
		Оптова та роздрібна торгівля	Складське господарство	Забезпечення стравами та напоями	Операції з нерухомим майном	Надання послуг
2010	Підприємств	71,69	0,58	5,20	18,49	4,02
	Зайнятих працівників	75,95	2,17	5,48	13,89	2,33
	Обсяг реалізованих товарів і послуг	96,01	0,39	0,50	2,43	0,64
2011	Підприємств	71,69	0,58	5,20	18,49	4,04
	Зайнятих працівників	75,95	2,17	5,48	13,89	2,50
	Обсяг реалізованих товарів і послуг	96,01	0,39	0,50	2,43	0,67
2012	Підприємств	69,18	0,64	4,91	21,41	3,87
	Зайнятих працівників	75,23	2,73	5,86	13,73	2,46
	Обсяг реалізованих товарів і послуг	94,72	0,57	0,64	3,10	0,98
2013	Підприємств	68,50	0,67	4,76	21,77	4,30
	Зайнятих працівників	75,60	2,79	5,83	13,19	2,58
	Обсяг реалізованих товарів і послуг	94,83	0,87	0,63	2,95	0,71
2014	Підприємств	67,97	0,73	4,41	22,56	4,33
	Зайнятих працівників	75,65	3,02	5,36	12,83	3,14
	Обсяг реалізованих товарів і послуг	94,46	0,65	0,61	3,19	1,08

Джерело: побудовано автором на основі [6]

Таблиця 4

Ефективність діяльності підприємств сфери товарного обігу

Роки	Показники	Види діяльності				
		Оптова та роздрібна торгівлі	Складське господарство	Забезпечення стравами та напоями	Операції з нерухомим майном	Надання послуг
2010	Частка збиткових підприємств, %	39,7	52,0	42,4	51,2	Узагальнені дані за всіма видами послуг відсутні
	Фінансовий результат, млрд грн	7,55	–0,18	–0,32	–7,17	
	Рентабельність, %	1,7	–2,9	–4,0	–8,9	
2011	Частка збиткових підприємств, %	35,4	49,8	38,6	46,9	
	Фінансовий результат, млрд грн	12,07	–0,53	–0,33	–12,85	
	Рентабельність, %	2,6	–5,6	–3,4	–12,2	
2012	Частка збиткових підприємств, %	36,0	48,3	40,6	45,7	
	Фінансовий результат, млрд грн	0,21	–0,56	–0,28	–9,34	
	Рентабельність, %	0,0	–3,9	–2,3	–8,0	
2013	Частка збиткових підприємств, %	34,1	50,0	39,9	43,2	
	Фінансовий результат, млрд грн	–13,25	–0,69	–0,52	–10,19	
	Рентабельність, %	–3,6	–3,5	–4,3	–9,3	
2014	Частка збиткових підприємств, %	34,4	51,3	39,0	44,7	
	Фінансовий результат, млрд грн	–132,22	–5,08	–1,28	–105,43	
	Рентабельність, %	–23,7	–27,3	–10,2	–53,6	

УДК 631.15:631.17

Новак Н.П.
кандидат економічних наук, докторант
Херсонського державного аграрного університету

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ АГРОФОРМУВАНЬ З ВИРОБНИЦТВА ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

У статті визначено особливості формування та розвитку органічних аграрних підприємств. При цьому особливу роль відведено стандартизації та сертифікації їх виробництва та продукції. В управлінні діяльністю органічних формувань, принаймні на початкових етапах функціонування, обстоюється значна роль державної підтримки.
Ключові слова: управління, розвиток, агроформування, виробництво, органічна продукція, державна підтримка, чинники.

Новак Н.П. УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ АГРОФОРМИРОВАНИЙ С ПРОИЗВОДСТВОМ ОРГАНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ
В статье определены особенности формирования и развития органических аграрных предприятий. При этом особая роль отводится стандартизации и сертификации производства и продукции. В управлении деятельности органических формирований, по крайней мере на начальных этапах функционирования, отстаивается значительная роль государственной поддержки.
Ключевые слова: управление, развитие, агроформирования, производство, органическая продукция, государственная поддержка, факторы.

Novak N.P. DEVELOPMENT MANAGEMENT OF ORGANIC PRODUCTION AGROFORMATIONS
In article the features of formation and development of organic agricultural enterprises. Thus the special role of standardization and certification of production and products. In the management activities of organic groups, at least in the initial stages of operation, advocated a significant role of government support.
Keywords: governance, development, agricultural enterprises, production, organic products, government support, factors.

Постановка проблеми. Підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва під час зниження антропогенного навантаження на навколишнє середовище й природні ресурси можливо досягти на основі розвитку органічного виробництва як альтернативної моделі господарювання в агросфері. На відміну від інших методів ведення сільського господарства, органічне виробництво засноване на використанні енерго- та ресурсоощадних технологій, мінімізації механічної обробки ґрунту та виключає використання синтетичних речовин.

Пріоритетним напрямом для органічного сільського господарства є використання матеріалів і технологій, які покращують екологічну рівновагу в природних екосистемах та зумовлюють створення стійких і збалансованих антропогенних агроекосистем [1, с. 101]. В органічному виробництві забезпечується відповідність ведення органічного сільського господарства й органічної сільськогосподарської та продовольчої продукції певним стандартам, що дає можливість сертифікувати й маркувати продукцію відповідним чином і реалізовувати як органічну.

Особливістю органічного виробництва є те, що сертифікації відповідними уповноваженими установами підлягає виробництво, процеси переробки, пакування та зберігання продукції. Відсутність власних національних стандартів на органічну продукцію зумовлює необхідність здійснювати сертифікацію за допомогою міжнародних стандартів та національних стандартів інших держав. За таких умов отримана продукція експортується переважно до країн юрисдикції компаній, що уповноважили відповідні органи сертифікації. Та й вартість сертифікації й сертифікатів помітно зростає. Крім того, розвиток вітчизняного органічного виробництва ускладнюється нерозвиненістю нормативно-правової бази його регулювання [2, с. 10].

Органічне виробництво дає змогу реалізувати концепцію збалансованого розвитку агросфери за допомогою соціально-економічної, природно-ресурсної й екологічної рівноваги та має на меті забезпечення суспільства безпечними та якісними харчовими продуктами, а також збереження та покращення стану навколишнього природного середовища, вирішення соціальних проблем сільських територій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню стану, проблем та перспектив розвитку органічного сільськогосподарського виробництва продукції присвячені наукові праці таких вітчизняних і закордонних учених, як Г. Антонюк, В. Артиш, Р. Безус, Н. Берлач, В. Вовк, В. Гармашова, Т. Дудар, В. Кисіль, М. Кобець, М. Крапивко, Б. Кружель, Є. Милованова, О. Рудницької, П. Барбері, Х. Кахілуото, Р. Штейнер, та ін. Україна є важливою аграрною країною світу, яка має великий потенціал у виробництві та споживанні органічних харчових продуктів. Попит на українську органічну продукцію постійно зростає на внутрішньому та зовнішньому ринках. Тому дослідження стану та розвитку органічного виробництва в нашій країні зумовлює актуальність обраної теми.

Метою статті є визначення чинників розвитку агроформувань з органічним виробництвом та обґрунтування складників системного управління їх функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Актуальність проблеми розвитку органічного виробництва в Україні виходить на перше місце серед інших важливих проблем функціонування агросфери. Вітчизняні споживачі прагнуть до підвищення якості споживання та здорового способу життя. Органічна ж продукція забезпечує реальну вигоду для навколишнього середовища та здоров'я споживачів, які надають перевагу використанню органічних методів виробництва. Тому ринок органічної продукції постійно зростає. Незважаючи на наявність значного теоретичного доробку з цієї теми, необхідно зазначити, що важливим значенням для формування стратегії розвитку органічного ринку має ідентифікація та групування переваг органічних продуктів, дослідження основних перешкод, що зумовлюють розвиток цього ринку, а також розробка заходів щодо їх подолання [3, с. 13].

В останні десятиліття світовий ринок чистих харчових продуктів стрімко розвивається та стає досить популярною альтернативою споживанню шкідливих

продуктів. У країнах з розвиненою економікою та попитом з високою платоспроможністю населення щороку все більшої кількості споживачів, прихильних до ведення здорового способу життя та достатньо фінансово забезпечених виникає бажання отримувати якісну, безпечну та корисну продукцію, шкода довкіллю від виробництва якої мінімізована. Виробництво органічної продукції може стати конкурентною перевагою для економіки України й дати поштовх до розвитку не лише сільського господарства, а й багатьох інших суміжних галузей.

У цілому органічне виробництво – це цілісна система господарювання та виробництва харчових продуктів та продуктів для використання на нехарчові цілі, метою якої є отримання органічної продукції на всіх її стадіях виробництва і яка враховує вимоги щодо вирощення, виробництва, перероблення, сертифікації, маркування, перевезення, зберігання та реалізації органічної продукції. Вона спрямована на покращення основних показників стану здоров'я населення, охорони довкілля, на забезпечення раціонального використання й відтворення ґрунтів та інших природних ресурсів, збереження сільських територій.

Органічна продукція – продукція, отримана в результаті сертифікованого органічного виробництва відповідно до правил органічного виробництва [4, с. 163]. Органічне землеробство – система ведення землеробства, що полягає в максимальному залученні для мінерального живлення рослин відновлювальних місцевих органічних ресурсів, біопрепаратів, органо-мінеральних і біоактивних добрив з введенням екологосумісних агрохімікатів природного походження. На продукцію органічного виробництва розроблено та прийнято стандарти ЄС (Regulation of the European Economic Community № 2092/91 on Organic Production of Agricultural Products) та США (The United States Organic Foods Production Act of 1990).

В Україні існують певні передумови організації органічного виробництва:

– у разі переходу на органічне виробництво спостерігається зниження витрат (пер за все, витрати на мінеральні добрива та засоби захисту рослин), це дає змогу встановити помірні ціни на продукцію, що випускається;

– 21 травня 2009 р. Україна вступила до Світової організації торгівлі, що збільшує можливість виходу української органічної продукції на європейський ринок;

– спостерігається зростання попиту на продукцію органічного виробництва, зокрема, його представляє середній клас;

– у країні створені умови сертифікації та реєстрації господарств з виробництва сільськогосподарської продукції;

– Україна знаходиться на шляху створення нормативно-правової бази з організації органічного виробництва;

– можливість створення додаткових робочих місць у разі виникнення господарств – виробників органічної продукції, що може привести до зменшення безробіття і, як наслідок, зменшення соціальної напруги на селі;

– покращення здоров'я населення, зменшення захворюваності та смертності;

– покращення якості навколишнього природного середовища.

До основних чинників, які сьогодні можуть прискорити розвиток органічного виробництва в Україні, належать:

– наявність значних площ сільськогосподарських угідь, придатних для ведення органічного виробництва. Сільськогосподарські угіддя, на яких впровадження технологій органічного виробництва є екологічно можливим та економічно доцільним, становлять близько 8 млн. га. Це, передусім, землі Північно-Полтавського, Вінницько-Прикарпатського, Південно-Подільського та Північно-Східно-Луганського регіонів;

– успішний досвід органічного землеробства в окремих вітчизняних сільгосппідприємствах, що нараховує близько 40 років. Так, у Полтавській області, яка славиться давніми традиціями екологічно спрямованого сільськогосподарського виробництва, в 2010 р. на базі ПП «Агроекологія» та Полтавської державної аграрної академії створено Центр органічного землеробства, до завдань якого входять наукові дослідження та консультування з цієї проблематики, а також безпосередньо виробництво органічної продукції;

– незадоволений попит на органічну продукцію в країнах з розвиненою економікою, що зумовлює їх зацікавленість до розвитку органічного виробництва в Україні. У 2012 р. за ініціативи Швейцарії в межах технічної допомоги розпочато проект «Розвиток органічного ринку в Україні»;

– потенційно значна місткість внутрішнього ринку. Так, згідно з дослідженнями Федерації органічного руху України, внутрішній споживчий ринок органічних продуктів у період з 2008 до 2013 рр. зріс майже в 20 р. [5].

В останні три роки спостерігається тенденція наповнення внутрішнього ринку власною органічною продукцією внаслідок налагодження переробки органічної сировини на вітчизняних підприємствах [6, с. 20]. Зокрема, це крупи, соки, сиропи, повидло, сухофрукти, мед, м'ясні та молочні вироби.

Ефективність впровадження органічного виробництва базується на:

– екологізації технологій вирощення – скороченні втрат поживних речовин в ґрунті;

– зменшенні хімічного навантаження шляхом використання екологічно безпечних добрив;

– використанні науково обґрунтованих сівозмін;

– використанні технологій утилізації відходів виробництва – впровадженні природоохоронних розробок: утилізації або знешкодженні відходів;

– зменшенні кількості шкідливих викидів підприємств у повітря чи водні джерела з метою запобігання надмірного антропогенного тиску на довкілля;

– використанні сучасних технологій уловлення, фільтрації та абсорбції шкідливих речовин.

Згідно зі світовими вимогами, органічна система сільського господарства та її продукція повинна відповідати певним стандартам до виробничих процесів, які спрямовані на підтримку оптимального стану екосистеми на соціальному, екологічному та економічному рівнях [7, с. 4]. Зокрема, в органічному виробництві заборонено:

– використання синтетичних мінеральних добрив, пестицидів та хімічних засобів захисту рослин;

– генетично модифікованих організмів та продуктів (речовин), що від них походять;

– забруднення стічних вод;

– клонування й опромінення;

– використання в тваринництві синтетичних домішок та інших речовин, стимуляторів росту, генних технологій;

– утримання худоби прив'язаною.

При цьому в органічному виробництві дозволено використовувати:

– мінімальний обробіток ґрунту;

– консервацію, культивацію земель, сівозміни;

– добрива лише органічного (рослинного та тваринного) походження;

– несинтетичні сиромелені добрива та меліоранти (фосфоритне борошно, калій, гіпс, доломіт);

– посівний матеріал, вирощений в екологічних господарствах;

– винятково екологічні корми в тваринництві;

– вільний вигул і випас тварин у літню пору [8].

Для подальшого розвитку органічного виробництва необхідна комплексна взаємодія між суб'єктами органічного руху:

Виробникам:

1. Упроваджувати у виробництво інноваційні технології вирощування органічної продукції.

2. Забезпечувати подальше виробництво органічної продукції за рахунок власного вирощення сировини (кормів для тваринництва, органічних добрив для рослинництва).

3. Організовувати органічні кооперативи для виробництва окремих видів продукції.

4. Дотримуватися принципів органічного виробництва.

5. Вести облік даних за європейськими стандартами.

Регіональним центрам:

1. Поширювати інформацію про постачальників органічної сировини (корми, насіння, органічні добрива) серед сільгосптоваровиробників.

2. Надавати додаткові послуги щодо пошуку оптових та роздрібних покупців для виробників органічної продукції.

3. Поширювати інформацію для населення щодо важливості споживання органічної продукції через власну електронну сторінку, публікації щотижневої газети та інші засоби масової інформації [9, с. 12].

4. Здійснювати сертифікацію продукції та надавати відповідні документи, згідно з вимогами Європейського Союзу та світових органічних рухів.

5. Постійно вживати заходів щодо підвищення кваліфікації виробників органічної продукції.

6. Вести облік даних щодо виробництва органічної продукції, щоб подавати їх у державне управління статистики, Міністерство агарної політики та головний центр органічного виробництва.

Пропозиції для держави:

1. Встановити квоти на ціни для органічної продукції.

2. Розробити систему дотацій із консервування земель.

3. Створити механізм залучення для органічного виробництва земель, що не оброблялись за останні п'ять років.

4. Розробити програму впровадження технологій виробництва органічних добрив.

5. Знизити підтримку інтенсивного виробництва у бік підтримки органічного (особливо на ті види продукції, що виробляються у більшому обсязі, ніж на них є попит).

6. Впровадити програму підтримки сертифікації продукції.

7. Збалансувати підтримку органічного виробництва між видами виробництва.

8. Спрямовувати фінансові ресурси на дослідження ринку, каналів реалізації, перекваліфікації кадрів у разі, якщо виробництво перевищує попит протягом тривалого періоду задля підтримки обсягів виробництва [10].

Висновки. Органічне виробництво є пріоритетним напрямом розвитку сільського господарства, дає змогу реалізувати концепцію збалансованого розвитку агросфери за допомогою соціально-економічної та природно-ресурсної збалансованості й має на меті забезпечення суспільства безпечними та якісними харчовими продуктами, а також збереження та покращення стану навколишнього природного середовища, підтримку сільських територій. Екологізація сільського господарства передбачає комбінування й кооперування в його галузях та підприємствах комплексу інноваційних технологій, спрямованих на економічне зростання галузі, захист довкілля як взаємозалежних елементів стратегічного розвитку АПК, що гарантуватиме населенню високу якість продовольства.

Таким чином, органічне виробництво забезпечує вихід екологічно безпечної продукції, яка є результатом органічного виробництва – процесу, що забезпечує вирощення сільськогосподарської продукції, використовуючи лише біологічні ресурси та не завдаючи шкоду навколишньому середовищу. Переваги органічної продукції полягають у тому, що вона є корисна для здоров'я та екологічно безпечна. Тому розробка ефективних систем управління органічними підприємствами відноситься до важливих наукових та практичних завдань розвитку цього важливого сегмента аграрної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Легеза Д. Процес розвитку виробництва органічної продукції в Україні / Д. Легеза // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління». – 2010. – № 683. – С. 99–104.
2. Милованов Є. Поточний стан та шляхи активізації органічного руху в Україні / Є. Милованов. – К., 2013. – С. 9–14. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pres_organik2013.pdf.
3. Гармашов В. До питання органічного сільськогосподарського виробництва в Україні / В. Гармашов, О. Фомічова // Вісник агарної науки. – 2010. – № 7. – С. 11–16.
4. Томашевська О. Органічне виробництво в світі: реалії та перспективи / О. Томашевська // Інноваційна економіка: Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2013. – № 6. – С. 161–164. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://inek_2013_6_40.pdf.
5. Вовк В. Сертифікація органічного сільського господарства в Україні: сучасний стан, перспективи, стратегія на майбутнє / В. Вовк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lol.org.ua/ukr/vegetables/showart.php? id=15634.
6. Артиш В. Особливості органічного агровиробництва в концепції сталого розвитку АПК України / В. Артиш // Економіка АПК. – 2012. – № 7. – С. 19–23.
7. Мороз П. Органічне виробництво: земля і люди / П. Мороз // Агропрофі. – 2011. – 20 травня. – С. 4–5.
8. Органічне виробництво: має шанс подолати голод і глобальне потепління // Organic UA: український органік-журнал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://organic. ua.
9. Кобець М. Органічне землеробство в контексті сталого розвитку / М. Кобець // Аграрна політика для людського розвитку: проект. – К., 2004. – 23 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://P2004_01_051_04.pdf.
10. Федерація органічного руху України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://organic. com.ua.

УДК 334.72

Ногачевський О.Ф.
аспірант кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Подільського державного аграрно-технічного університету

ВПЛИВ ФРАНЧАЙЗИНГУ НА ДИНАМІКУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В АГРАРНІЙ СФЕРІ

Статтю присвячено вивченню питання розвитку інфраструктури збутових моделей фермерських господарств на основі франчайзингу та кооперації. Проаналізовано наявні світові моделі збуту сільськогосподарської продукції та розвиток моделі збуту агропродукції в Україні. Запропоновано методику моделювання розвитку інфраструктури збутових моделей сільськогосподарської продукції на основі франчайзингу, яка базується на якісному аналізі західної літератури в галузі франчайзингу та напрацьованої практики українських та закордонних підприємств у галузі сільського господарства. Розглянуто діяльність світових лідерів цієї галузі, які розвивають франчайзинг інфраструктури збутових моделей продукції фермерських господарств, застосування ними основних принципів у моделюванні франчайзингу та методів кооперації. Визначено ключові принципи моделювання розвитку інфраструктури мережі збуту сільськогосподарської продукції в Україні, а саме: формалізація моделей франчайзингу різноманітних форматів фермерських господарств та порівняння, в якому аналізуються моделі франчайзингу та кооперації галузі сільського господарства світових лідерів та локальних мереж. Обґрунтовано необхідність системного підходу до розвитку інфраструктури логістичних мереж з надання послуг та збуту готової продукції за моделлю франчайзингу як основа розвитку фермерських господарств та МСБ (малого та середнього бізнесу) в цілому. Розглянуто міжнародний досвід розвинених країн щодо побудови мереж з надання послуг та збуту готової продукції на основі франчайзингу й кооперації та їх вплив на розвиток галузі в цілому.

Ключові слова: франчайзинг, франшиза, франчайзор, франчайзі, роялті, договір комерційної концесії, підприємництво, кооперація фермерських господарств, інфраструктура збутових мереж, фермерські господарства по франчайзингу.

Ногачевский А.Ф. ВЛИЯНИЕ ФРАНЧАЙЗИНГА НА ДИНАМИКУ РАЗВИТИЯ СБЫТОВОЙ МОДЕЛИ АГРОБИЗНЕСА В УКРАИНЕ

Статья посвящена изучению вопроса развития инфраструктуры сбытовых моделей фермерских хозяйств на основе франчайзинга и кооперации. Проанализированы существующие мировые модели сбыта сельскохозяйственной продукции и развитие модели сбыта агропродукции в Украине. Предложена методика моделирования развития инфраструктуры сбытовых моделей сельскохозяйственной продукции на основе франчайзинга, которая базируется на качественном анализе западной литературы в области франчайзинга и наработанной практики украинских и зарубежных предприятий в области сельского хозяйства. Рассмотрена деятельность мировых лидеров этой отрасли, которые развивают франчайзинг инфраструктуры сбытовых моделей продукции фермерских хозяйств, применения ими основных принципов в моделировании франчайзинга и методов кооперации. Определены ключевые принципы моделирования развития инфраструктуры сбыта сельскохозяйственной продукции в Украине, а именно: формализация моделей франчайзинга разнообразных форматов фермерских хозяйств и сравнения, в котором анализируются модели франчайзинга и кооперации отрасли сельского хозяйства мировых лидеров и локальных сетей. Обоснована необходимость системного подхода к развитию инфраструктуры логистических сетей предоставления услуг и сбыта готовой продукции по модели франчайзинга как основа развития фермерских хозяйств и МСБ (малого и среднего бизнеса) в целом. Рассмотрен международный опыт развитых стран по построению сетей по предоставлению услуг и сбыта готовой продукции на основе франчайзинга и кооперации, их влияние на развитие отрасли в целом.

Ключевые слова: франчайзинг, франшиза, франчайзер, франчайзи, роялти, договор коммерческой концессии, предпринимательство, кооперация фермерских хозяйств, инфраструктура сбытовых сетей, фермерские хозяйства по франчайзингу.

Nohachevskyi O.F. INFLUANCE OF FRANCHISING INTO SALES MODELS DEVELOPMENTS OF AGROBUSINESS IN UKRAINE

The article is devoted to studying the issue of infrastructure development of distribution models of farms on the basis of franchising and cooperation. Analyzed the existing global models of the marketing of agricultural products and the development of the model of marketing of agricultural products in Ukraine. The proposed method of modeling the development of infrastructure and sales models for agricultural products on the basis of franchising, which is based on qualitative analysis of Western literature in the field of franchising and practices of Ukrainian and foreign companies in the field of agriculture. Review the activities of the world leaders in this industry, who are developing a franchise infrastructure marketing product models of farms, their use of the basic principles in modeling of the franchise and methods of cooperation. Identified key principles of modeling and infrastructure development of marketing of agricultural products in Ukraine, namely: formalization of the models of franchising of various formats of farms and comparison, which examines models of franchising and cooperatives agriculture sector, world leaders and local networks. The necessity of a systematic approach to the development of infrastructure to supply network services and marketing of finished products on a franchising model as a basis for the development of farming and SME (small and medium business) as a whole. Rapanui international experience of developed countries on building networks for the provision of services and sale of finished products on the basis of franchising and cooperation and their influence on the development of the industry as a whole.

Keywords: franchising, franchise, franchisor, franchisee, royalties, contract of commercial concession, entrepreneurship, cooperative of farms, sale network infrastructure, farms through franchising.

Постановка проблеми. Сьогодні розвиток сімейних фермерських господарств є найбільш поширеним та найбільш впливовим напрямом розвитку аграрної сфери не лише в Україні, а й у світі. У найбільш розвинених країнах цей сектор охоплює до 95% виробництва деяких видів сільськогосподарської продукції та супроводжується значними капіталовкладеннями у розвиток інфраструктури, яка б сприяла швидкому та якісному забезпеченню населення сільськогосподарської продукцією за принципом «з поля до столу». Найбільша динаміка розвитку фермерських господарств сімейного типу спостерігається в країнах з «перехідною економікою». Прогнозується, що в глобальному значенні фермерські господарства сімейного типу й надалі будуть відігравати ключову роль у формуванні аграрного сектора та розширенні сфер діяльності цієї галузі. І це в два рази швидше, ніж очікувалося зростання для світової економіки в цілому протягом наступного десятиліття [10].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню розвитку збутових моделей аграрного сектора, інфраструктури логістики та експрес-доставки готової продукції сільськогосподарського виробництва на основі франчайзингу та кооперації приділяється достатньо уваги відомими практиками, науковцями, світовими дослідницькими та аудиторськими компаніями вже декілька десятиріч. Серед науковців, які досліджували цю проблематику, виділимо Я. Ахароні та Л. Начум [3], Ф. Джаллат та М. Капек [2], М. Кру та П. Клейндорфер [1]. В. Готра [4], О. Шарапа [5] запропонували методи збуту сільськогосподарської продукції у розвинених країнах [6].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак вітчизняні науковці недостатньою мірою вивчають тенденції розвитку інфраструктури кур'єрської пошти та стимулювання розвитку фермерських господарств і торгівлі сільськогосподарською продукцією.

Розвиток фермерських господарств та переробно-збутових об'єднань на засадах франчайзингу та її вплив на ріст виробництва та збуту сільськогосподарської продукції знаходиться на початковій стадії, охоплює досить невеликий сегмент аграрного ринку, на відміну від ринків Канади, США, Франції, Китаю, та потребує більш ґрунтовного вивчення. 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 модель франчайзингу інфраструктури експрес-доставки дала можливість багатьом галузям, такими як легка промисловість, харчова промисловість, виробництво електроніки та логістика, більш ефективно розвивати власні підприємства, швидко знаходити свого покупця, уникаючи складні бар'єри каналів збуту, які створюють роздрібні мережі, та збільшувати свою конкурентоспроможність.

Мета статті – аналіз та обґрунтування методичного забезпечення використання моделі збуту на засадах франчайзингу для ведення бізнесу в галузі сільського господарства.

Методика (методологія) дослідження. У своїх дослідженнях використовувались різні методи наукового дослідження. Завдяки методиці формалізації моделей збуту на засадах франчайзингу фермерського бізнесу вдалося визначити основні принципи побудови та розвитку моделі франчайзингу галузі. Порівняльний метод показав схожі та відмінні характеристики під час моделювання франчайзингу міжнародних лідерів галузі сімейних фермерських господарств та в Україні. Інтерв'ю та опитування, а також метод факторного аналізу операторів ринку галузі дали змогу оцінити переваги та недоліки, а також спільні риси моделювання збутових та обслуговуючих підприємств аграрного сектора на основі франчайзингу.

Дане дослідження не може обмежитись викладеними методами, тому що ОСГ та фермерські господарства в Україні знаходяться на стадії активного зростання та формування. Застосування моделі франчайзингу відбувається хаотично методом активного практичного використання певних його елементів, без вивчення досвіду світових лідерів та теорії сутності франчайзингу. Сільське господарство розвивається на базі старих технологій, а логістичний ланцюг, який пов'язує виробника аграрної продукції з кінцевим споживачем, є досить складним та дорогим. Саме тому на полицях лідерів роздрібних продажів – мереж супермаркетів до 70% сільськогосподарської продукції становлять товари імпортного виробництва. Незважаючи на активний розвиток приватного бізнесу, в галузі експрес-доставки сьогодні близько 40% перебуває під контролем державної установи «Укрпошта», яка діє на основі застарілих принципів управління з мінімальним застосуванням сучасної методики та технології менеджменту та розвитку ринкових відносин. Дослідження вимагає постійного вивчення та накопичення інформації. Це дає змогу аналітикам та операторам аграрного ринку на основі зібраних матеріалів формувати та застосувати інші методики, які б сформували практичні посібники для розвитку галузі експрес-доставки (кур'єрської пошти) в Україні та використання наявної інфраструктури для продажу сільськогосподарських товарів. Безперечно, швидкий розвиток інфраструктури експрес-доставки, її якість буде основним мотиватором у розвитку малого підприємництва, зокрема, у сфері сільського господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток підприємництва, реформування застарілої форми розвитку сільського господарства в Україні з початку незалежності спонукав високій динаміці та появі великої кількості малих та середніх підприємств з виробництва сільськогосподарської продукції та продукції тваринництва. У цьому напрямі Україна є певним «феноменом». Водночас у країні відсутнє недержавне регулювання стандартів галузі, що негативно впливає на якість розвитку послуги та низьку інвестиційну активність великих капіталів.

Сьогодні вже сформувалися певні світові тенденції стандартів розвитку інфраструктури збутових та обслуговувальних моделей та визначились світові лідери цього сектора економіки. Клієнтські купівельні звички змінилися надзвичайно за останнє десятиліття завдяки поширенню Інтернету та розвитку системної роздрібної торгівлі. Ринок електронної комерції в найближче десятиліття буде зростати вдвічі та стане глобальнішим, а за межами Центральної Європи та Північної Америки буде зростати вдвічі швидше, ніж у загальному по ринку [7], що теж суттєво впливає на формування споживчих властивостей населення. Зважаючи на аналізи, які щорічно робить Глобальна Експрес Асоціація [7], можна зробити висновок, що покращення можливостей для кінцевого споживача для купівлі товарів будуть забезпечувати прямі вигоди виробникам та збільшать обсяги торгівлі в цілому. Впровадження наших практичних рекомендацій, допоможе сформувати ключові напрями прикладення зусиль у галузі сільського господарства, розвитку збутових моделей готової продукції та надання послуг фермерським господарствам.

На основі даних, які поширили науковці Центру досліджень соціальних комунікацій [8], сьогодні сімейні фермерські господарства (ОСГ – особисті селянські господарства) відіграють значну роль у виробництві сільськогосподарської продукції України. Наприклад, у 2013 р. ними було вироблено:

- понад 90% усієї картоплі;
- 86% овочів;
- 80% молока;
- більш як 75% яловичини та 60% свинини;

Проте в тому вигляді, в якому ці господарства розвиваються (натуральне виробництво) – немає перспектив у майбутньому, тому що ОСГ не є повноправними учасниками ринку. Основними недоліками їх організації є:

- значна частка важкої ручної праці;
- невеликі земельні наділи;

– ведення на засадах фізичної особи без юридичного статусу, що зумовлює проблеми з податком на додану вартість, податком на доходи фізичних осіб.

Не маючи статусу сільськогосподарського виробника, ці учасники ринку мають більше податкове навантаження та відсутність соціального захисту. Але головною проблемою таких ОСГ є те, що в них немає можливостей вийти на системні ринки збуту, оскільки вони не можуть укладати повноцінних договорів. Відповідно модель збуту такої продукції ускладнюється, дорожчає і продукція стає не конкурентоспроможна.

Дослідження досвіду сусідньої Польщі та Європи в цілому показали, що сьогодні ми не знайдемо такого виду малих аграрних підприємств без юридичного статусу. Хоча світова структура аграрного сектора така сама, як і в Україні, та її основу становлять сімейні ферми. Результати досліджень, які проводились у 93 країнах світу ООН [9], вказують на те, що з 570 млн фермерських господарств 500 млн – належать сім'ям. Згідно з даними Продовольчої та сільськогосподарської організації (FAO) [9], ООН рекомендувало урядам держав розвивати національні програми підтримки малих та середніх фермерських господарств.

В Україні станом на 2013–2014 рр. нараховується близько 4,5 млн фермерських господарств, які позиціюють себе як ОСГ. Звичайно, така кількість підприємств вимагає дотримання певних «правил гри» на ринку, а саме:

– єдине законодавче поле для організації своєї діяльності;

– рівні податкові умови;

– розвинута інфраструктура зберігання, перероблення, логістики та збуту продукції;

– наявність системи страхування;

– використання специфічних банківських продуктів та фінансових інструментів.

На нашу думку, трансформація ОСГ не може бути обов'язковою, «насильницькою». Вона повинна бути добровільною та з допомогою державної підтримки.

Аналітичне дослідження, яке проводила CBIE (Канадське бюро міжнародної освіти) [10] з вивчення досвіду Канади та країн ЄС у сфері розвитку сільськогосподарських кооперативів, показало, що сьогодні в Україні відсутня чітка стратегія розвитку сільськогосподарської інфраструктури, обслуговувальних кооперативів, як складника загального ланцюга моделі побудови фермерських господарств. А на рівні місцевих територіальних громад відсутнє розуміння сутності моделей побудови мереж збуту та обслуговування сільськогосподарських фермерських господарств як на засадах франчайзингу, так і на основі кооперації, що є головним інструментом досягнення економічного добробуту сільгоспвиробників та сільських територій у цілому [10].

У першу чергу, це пов'язано з вадами законодавства в галузі кооперації й тим, що норми кооперативного законодавства не узгоджуються з приписами Цивільного та Господарського кодексів України. Водночас у країнах ЄС більшість таких мережевих об'єднань (кооперативів або франчайзингових) якраз зайняті заготівлею, переробкою та збутом (як оптовим, так і роздрібним) сільськогосподарської продукції. Вагомий внесок у розвиток таких моделей бізнесу в країнах ЄС зроблено в Нідерландах. Зокрема, на такі мережеві переробно-збутові об'єднання сьогодні припадає понад 80% молока та 95% молочної продукції, 95% овочів та фруктів. До іншої групи мережевих об'єднань кооперації або франчайзингу належать підприємства, головною функцією яких є оптова закупівля сільськогосподарського й технічного обладнання та засобів виробництва з постачанням його своїм членам мережі та створенням станцій з обслуговування цих технічних засобів. Друга група також займається постачанням насінням. Наприклад, у Франції на таку групу припадає більш ніж 2/3 постачань усього насіння у сільському господарстві; у Швеції та Фінляндії на таку групу – понад 60% постачань та обслуговування технічних засобів виробництва та спільного використання техніки.

Незважаючи на колапси в законодавстві про сільськогосподарську кооперацію в Україні та відсутність терміна «франчайзинг», сьогодні ринок підприємництва оперує терміном «комерційна концесія». Основний нормативно-правовий акт – Цивільний кодекс України (глава 76 – комерційна концесія) [11]. Як показують дослідження Федерації розвитку франчайзингу в Україні, на березень 2016 р. в Україні успішно розвивається 406 франчайзингових проектів і 56% з них є українського походження [13]. Одними з найбільших є франчайзингові мережі, які розвивають інфраструктуру експрес доставки (ТМ «Нова Пошта» – понад 1 000 франчайзингових точок з надання послуг) та роздрібний збут сільськогосподарської продукції (ТМ «Гаврилівські курчата» – понад 1 300 точок продажу, ТМ «Наша Ряба» – понад 2 000 точок продажу). Основною особливістю розвитку мережевих об'єднань на засадах франчайзингу в Україні є те, що вони розвиваються на базі крупних виробників, а не фермерських та ОСГ. Але є й роздрібні збутові мережі, які розвиваються на засадах франчайзингу й мають у своєму об'єднанні малі та середні фермерські господарства як постачальники товарів (ТМ «Родинна ковбаска», ТМ «Із села»).

Безперечно, інформативність та розуміння сутності франчайзингу учасниками ринку в рази збільшить та прискорить економічний розвиток сільських територій. Наприклад, у Польщі завдяки грамотній інформативній політиці щодо можливостей та форм ведення бізнесу в аграрному секторі мережі та об'єднання фермерів цього сектора значно підвищили свою конкурентоспроможність та поширилися у різних сферах виробництва, перероблення, збуту й обслуговування (на сьогодні нараховується більш ніж 550 груп та об'єднань).

У першу чергу, головна (материнська) організація бере на себе функцію збуту сільськогосподарської продукції та розвиток збутових мереж (оптових та роздрібних). Розвиток інфраструктури послуг експрес-доставки дав поштовх до побудови разом із роздрібними мережами з продажу аграрної продукції та електронної комерції. Це саме ті функції, які не можуть бути притаманні ОСГ, зайняті у виробництві готової продукції аграрного сектора та потребують значних інвестицій у розвиток програмного забезпечення, точок роздрібної торгівлі, зберігання й пакування та організації доставки готової продукції до кінцевого споживача.

Наші дослідження показали, що до основних принципів, за якими створюються та розвиваються сільськогосподарські групи на основах франчайзингу та кооперації, можна віднести:

– об'єднує одну категорію або групи продукції;

– сталий асортимент товару;

– єдині ТМ для інші об'єкти інтелектуальної власності;

– вхідний контроль та вимоги до якості та складу готової продукції, який є обов'язковим для всіх постачальників та ОСГ;

– принципи та положення з відбору та експертизи ОСГ в якості постачальників товарів та послуг, які відповідають міжнародним критеріям та стандартам.

– єдина політику цін на внутрішньому ринку;

– єдина маркетингова політика.

– власні або орендовані складські площі для зберігання цієї категорії сільськогосподарської продукції.

Сучасний рівень інфраструктури експрес-доставки, яка створена завдяки держаній та комерційним компанія, дає таким мережам змогу активно розвивати електронну комерцію аграрною продукцією. Загальна кількість точок (ДП Укрпошта та ТОВ Нова Пошта) становлять близько 15 тис. Цієї кількості недостатньо, щоб покрити всю територію України і сьогодні потреба ринку в такій інфраструктурі становить понад 22 тис. [14]. Також є низка обмежень, вирішення яких дасть значне збільшення таких видів сільськогосподарської продукції, які мають короткі терміни зберігання. Хоча завдяки послугам експрес-доставки фермер може замовити та швидко отримати все необхідне для роботи, наприклад, з розведення риби – мальок з одного кінця країни в інший доставляється у живому вигляді у стислі терміни й непошкодженим.

Розвиток послуг експрес-доставки є безперечним фактором зростання торгівлі й аграрної сфери. Розвиток різних форм об'єднань фермерів, а, в першу чергу, переробних – збутових дасть поштовх для розвитку сільських територій в Україні.

Висновки. Таким чином, стратегічне моделювання розвитку інфраструктури збутових та обслуговувальних груп в аграрній сфері суттєво впливає на розвиток ОСГ та розвитку сільських територій. Моделювання збутових об'єднань аграрного сектора дасть значний економічний розвиток добробуту громад. Недосконаліть законодавства кооперації компенсується вдалим використанням моделі франчайзингу [12] і може розглядатися як основний інструмент швидкого розвитку економіки галузі сільського господарства України, збільшення конкурентоспроможності фермерських господарств та стимулювання його розвитку. Однією з ключових сфер, де можливо застосування франчайзингу, є аграрна сфера, а саме моделювання збуту продукції на основі франчайзингу. Впровадження стратегій розвитку франчайзингу як перспективного напряму наших досліджень для фермерських господарств дасть змогу не лише збільшити економічну ефективність і кількість робочих місць, а й покращити інвестиційні показники галузі та привабливість галузі зі сторони фінансових інституцій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Crew M. Regulation and the nature of postal and delivery services / M. Crew, P. Kleindorfer. – Kluwer Academic Publishers, 1993. – 63 p.
2. Jallat F. Disintermediation in Question: New Economy, New Networks, New Middlemen / F. Jallat, M. Capek. – Business Horizons, 2001. – 97 p.
3. Рыкова И. Франчайзинг: новые технологии, методология, договоры / И. Рыкова. – М.: Современная экономика и право, 2000. – 224 с.
4. Готра В. Інноваційний маркетинг як інструмент управління інноваційним розвитком АПК / В. Готра // Проблеми економіки. – 2015. – № 2. – С. 11–17.
5. Шарапа О. Управление отношениями с клиентами посредством введения CRM-систем как составляющая эффективного ведения бизнеса / О. Шарапа // Актуальные проблемы экономики. – 2009. – № 7 (97). – С. 175–183.
6. Досвід Канади та країн ЄС у сфері політики з підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів: аналітичне дослідження [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://net.cbie.ca/projects/CBIE-PRISM.
7. Розвиток послуг експрес доставки у світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://global-express.org/index.php?id=31.
8. Перспективи розвитку сімейних фермерських господарств в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuviap.gov.ua.
9. Продовольча та сільськогосподарська організація (FAO) об'єднаних націй [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://fao.org.
10. Канадське бюро міжнародної освіти CBIE [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cbie-bcei.ca.
11. Комерційна концесія: глава 76 Цивільного кодексу України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://civilniy.org.ua/book5th/g76/default.htm.
12. Федерація розвитку франчайзингу України: програма розвитку франчайзингу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://fdf.org.ua.
13. Компанія Triarh International. Розвиток франчайзингових систем [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://triarh.ru/archives/1387.
14. Ріст франчайзингу в США 2016 р.: звіт Міжнародної асоціації франчайзингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://franchise.org.
15. Збірник Законів Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A31988R4087.

УДК 65.012:658.14:330.322

Полозова Т.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою
Харківського національного університету радіоелектроніки

СУЧАСНІ ІНТЕГРАЦІЙНІ ФОРМИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ: ТЕОРЕТИКО-АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ

Проаналізовано теоретичні аспекти інтеграційних процесів промислових підприємств. Запропоновано як організаційну форму об'єднання підприємств – інтегрований промисловий блок. Такі інтегровані структури будуть володіти більш потужною інноваційно-інвестиційною спроможністю, ніж окремі підприємства, взаємодія яких має підвищити ефективність діяльності через прояв синергетичного ефекту, що виникає в результаті інтеграційних процесів.
Ключові слова: інтеграційні форми, промислові підприємства, інтегрований промисловий блок, принцип комплементарності.

Полозова Т.В. СОВРЕМЕННЫЕ ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ТЕОРЕТИКО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ
Проанализированы теоретические аспекты интеграционных процессов промышленных предприятий. В качестве организационной формы объединения предприятий предложен интегрированный промышленный блок. Такие интегрированные структуры будут владеть более мощной инновационно-инвестиционной способностью, чем отдельные предприятия, взаимодействие которых повысит эффективность деятельности с помощью проявления синергетического эффекта, который возникает в результате интеграционных процессов.
Ключевые слова: интеграционные формы, промышленные предприятия, интегрированный промышленный блок, принцип комплементарности.

Polozova T.V. MODERN FORMS OF INTEGRATION OF INDUSTRIAL ENTERPRISES: THEORETICAL AND ANALYTICAL ASPECT
Theoretical aspects of integration processes of the industrial enterprises are analyzed. As the organizational form of association of enterprises of integrated industrial bloc is proposed. Such integrated structures will possess more powerful innovative and investment capacity than individual enterprises, whose interaction is intended to increase efficiency through the manifestation of the synergetic effect which occurs as a result of integration processes.
Keywords: integration forms, industrial enterprise, integrated industrial bloc, principle of complementarity.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин інноваційно-інвестиційну діяльність в Україні доводиться здійснювати в умовах невизначеності ситуації та мінливості економічного середовища, що посилюється потужним інфляційним чинником. Негативними є тенденції щодо господарської діяльності багатьох промислових підприємств в Україні, які супроводжуються зниженням інноваційної активності та інвестиційної привабливості, гальмуванням темпів інноваційно-інвестиційного розвитку тощо. Такі умови господарювання промислових підприємств зумовлюють необхідність пошуку нових форм господарювання, заснованих на мобілізації, взаємодії та інтеграції реальних і потенційних можливостей. Це підвищить ефективність діяльності підприємств через прояв синергетичного ефекту, що виникає в результаті інтеграційних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання пошуку нових форм інтеграції підприємств висвітлено у багатьох наукових працях таких авторів: О. Богма [1], Л. Буздаков [2], Ж. Жигалкевич [3; 4], О. Квілінський [5], В. Марченко [6–9], Г. Махова [10], В. Молоканова [11], М. Нікітенкова [12], І. Олексів [13–15], Л. Соломчук [16; 17], Д. Стеченко [18; 19], О. Хитра [20] та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Результати наукового пошуку свідчать про відсутність єдиного підходу до теоретичного обґрунтування інтеграційних процесів і відсутність єдиних поглядів щодо організаційно-правових форм інтеграції. Це зумовлює актуальність цієї теми, що потребує подальших наукових досліджень.

Метою статті є аналіз і подальший розвиток теоретичних підходів до інтеграційних процесів промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. У результаті теоретико-наукового пошуку можна виділити термінологічний базис у дослідженнях нових інтеграційних форм промислових підприємств, а саме:

- гнучкий інтегрований модуль [2];
- кластер [1; 5; 16; 17];
- об'єднання корпорацій [6–9];
- стратегічне партнерство [10];
- інтегрована бізнес-група [12];
- група економічного впливу [13–15];
- інноваційно-технологічний кластер [3; 4; 18; 19];
- спільні підприємства [20].

Л. Буздаков, висвітлюючи питання про організацію взаємодії малих та великих підприємств, пропонує створення гнучких інтегрованих модулів. При цьому науковець таким модулям надає статус управлінської структури, «спрямовану на виконання окремого типу (блоку) завдань, які мають вузьку специфічну спрямованість або обмежений короткостроковий термін виконання» [2]. Проте варто зазначити, що економічний симбіоз у результаті такої взаємодії з отриманням синергетичного ефекту можливий унаслідок інтеграції як малих, так великих підприємств. Тому подальшим розвитком цього напряму може бути розробка теоретико-методичних положень інтеграційних процесів підприємств різних масштабів.

Досліджуючи проблему кластеризації як спосіб підвищення стійкості суб'єктів малого бізнесу, науковці О. Квілінський та Т. Степанова розглядають кластер як «скупчення суб'єктів господарювання за оптимальних умов розвитку й функціонування» [5]. Проте основним предметом досліджень дослідників є процес кластеризації на прикладі організації спеціалізованого торгового центра, що має певні галузеві особливості.

В. Марченко, розглядаючи методологічну сутність ефектів інтеграційних процесів, наголошує на злитті корпорацій. З погляду сучасного законодавства корпорація вже є об'єднанням підприємств, тобто йдеться про інтеграцію більш складного рівня – злиття або об'єднання вже інтегрованих структур [6–9].

Заслуговує на увагу підхід, запропонований В. Молокановою, який ґрунтується на синергетичних рівнях проектно-спрямованого розвитку підприємства [11]. У цьому дослідженні обґрунтовується використання проектної методології для інтеграційних процесів. При цьому застосування синергетичного підходу для інтеграції всіх зацікавлених сторін розглядається як одна з ключових компетенцій проектного менеджера.

Інтегровані бізнес-групи як форма об'єднання суб'єктів господарювання розглядається в роботах М. Нікітенкової [12]. Під інтегрованою бізнес-групою у цьому досліджені пропонується розуміти сукупність економічних агентів, якій характерні такі риси:

а) частка таких агентів є комерційними організаціями;

б) між агентами існують регулярні взаємозв'язки;

в) існує центр прийняття рішень.

При цьому існування інтегрованої бізнес-групи передбачає наявність не лише юридичних, а й фізичних осіб, що здійснюють господарську діяльність. Кількісний вимір комплементарних ефектів від такої взаємодії буде вкрай ускладнений, а також відсутність методичних засад такої оцінки унеможливлюють використання цього підходу на практиці.

Досліджуючи фактори впливу на діяльність машинобудівних підприємств, І. Олексів акцентує увагу на тому, що потреба знижувати трансакційні витрати та підвищувати якість веде до необхідності тісної кооперації підприємства з деякими контрагентами. Проте йдеться не про інтеграційні процеси, а про використання концепції відбору та узгодження інтересів груп економічного впливу в процесі управління підприємством [13–15]. Посилаючись на [21], автор визначає групу економічного впливу як «набір економічних та соціальних суб'єктів, який може протистояти або сприяти досягненню цілей чи діяльності організації. Групами економічного впливу підприємства можуть бути власники, споживачі, правники, державні органи влади тощо».

Особливої уваги заслуговують дослідження науковців Д. Стеченко та Ж. Жигалкевич, які, аналізуючи проблему інтеграційних процесів, пропонують системно-структурний підхід до формування машинобудівних інноваційно-технологічних кластерів [18; 19]. Вони визначають машинобудівний кластер як неформальне інтегративне об'єднання підприємств машинобудівної галузі, що взаємодіють та взаємодоповнюють суміжні організації, яке забезпечує підвищення конкурентних переваг. Створення інноваційно-технологічних кластерів, на думку дослідників, є одним із пріоритетних напрямів розвитку машинобудівної промисловості та економіки України в цілому. Науковці визначають інноваційно-технологічний кластер як «організаційну форму науково-виробничих систем, створюваних на умовах партнерства і спільного використання наукового, освітнього, виробничого, ресурсного, інфраструктурного потенціалу, залучення адміністративних та фінансових ресурсів з метою освоєння нових технологій підвищення конкурентоспроможності виробленої продукції» [18]. При цьому вчені наполягають на тому, що кластери є наслідком комбінації діяльності підприємств різних галузей. Проте сучасні умови господарювання все більше вимагають від підприємств застосування механізмів і методів самостійної адаптації до жорстких динамічних умов зовнішнього середовища, а тому постає проблема пошуку нових форм інтеграції, можливо, використовуючи інноваційно-інвестиційний потенціал саме машинобудівних підприємств, що діють. У межах запропонованої логіко-структурної схеми формування машинобудівного інноваційно-технологічного кластера, зазначаються його потенційні учасники: великі машинобудівні підприємства, спеціалізовані навчальні та науково-дослідницькі заклади, потенційні споживачі тощо [18, с. 342]. При цьому поза увагою залишився методичний інструментарій, спрямований на оцінку досягнутого рівня економічного розвитку та конкурентних переваг машинобудівних підприємств.

Ж. Жигалкевич, висвітлюючи інноваційну парадигму кластероутворення, визначає кластерні утворення як «систему наукового, технологічного та просторового сполучення взаємодіючих виробництв на засадах комплексного використання наявних ресурсів, спрямованих на досягнення найбільшої господарської ефективності та виготовлення конкурентоспроможної продукції» [3, с. 80].

Як одну з інтеграційних форм О. Хитра розглядає спільні підприємства [20]. У цьому дослідженні спільне підприємство трактується як окремий суб'єкт міжнародної підприємницької діяльності, що зумовлює певні методологічні особливості функціонування таких інтеграційних форм. Проте в загальному розумінні чітко сформульовані особливості та структура синергетичної взаємодії партнерів у практичній діяльності спільних підприємств. Розглядаючи потенційний та реальний синергізм інтеграційних процесів, науковець не відрізняє комплементарний та синергетичний ефекти, що є актуальним питанням сучасних досліджень багатьох учених.

У дисертаційних дослідженнях у сфері інтеграційних процесів Л. Соломчук запропоновано характеристика основних інтегрованих об'єднань, їх переваги та недоліки, класифікацію інтегрованих бізнес-структур. При цьому розглядаються такі корпоративні об'єднання: концерн, консорціум, конгломерат, асоціація, синдикат, картель, пул, трест, холдинг, кластер, технополіс, фінансово-промислова група (ФПГ), транснаціональна корпорація, корпорація [16].

Результати наукового пошуку свідчать про актуальність проблематики інтеграційної парадигми. Підтримуючи дослідження науковців Д. Стеченко та Ж. Жигалкевич [18] з питань формування машинобудівних інноваційно-технологічних кластерів, зауважимо, що поза межами предметної області залишився механізм та критерії відбору підприємств-учасників кластера.

У результаті проведеного теоретичного аналізу у цьому дослідженні запропоновано як форму об'єднання підприємств – інтегрований промисловий блок (ІПБ), під яким розуміється партнерське об'єднання взаємодіючих підприємств конкретної галузі певного географічного регіону, основною метою якого є акумуляція наукового, освітнього, виробничого, інноваційно-інвестиційного, ресурсного, інфраструктурного та інших потенціалів для посилення інноваційно-інвестиційної спроможності промислових підприємств та підвищення їх привабливості з можливим подальшим залученням до інноваційно-технологічних кластерів.

Передумовами створення ІПБ можуть бути:

– обмеженість власних інвестиційних ресурсів підприємства;

– великий ризик залучення кредитних коштів через відсоткове навантаження;

– недостатній або низький рівень інноваційно-технологічної бази підприємства;

– зниження частки ринку через конкурентний тиск;

– звуження ринків збуту кінцевої продукції;

– низький рівень менеджменту підприємства;

– високий рівень монополізації ринку тощо.

Подвійна значущість такого утворення полягає у тому, що, з одного боку, ІПБ може існувати самостійно, виконуючи поставлені перед ним задачі, з іншого – ІПБ може бути використаний надалі як потенційний учасник інноваційно-технологічного кластера.

Підсилюючи інноваційно-інвестиційну спроможність підприємств через комплементарні та синергетичні ефекти від створення інтегрованих промислових блоків, підвищується зацікавленість з боку потенційних інвесторів та збільшуються шанси включення до інноваційно-технологічних промислових кластерів, що забезпечує перспективи розвитку підприємств, що входять до ІПБ. Такі інтегровані структури будуть мати більш потужну інноваційно-інвестиційну спроможність, ніж окремі підприємства.

Базовим принципом об'єднання підприємств в інтегровані промислові блоки є комплементарність. Під комплементарністю промислового блоку пропонується розуміти певну єдність підприємств, відповідно до якої одні підприємства, проявляючи свої сильні сторони, компенсують слабкі сторони інших підприємств, що належать до інтегрованого промислового блоку.

Створення та функціонування саме таких інтегрованих структур дасть змогу:

– забезпечити основне виробництво великих підприємств проміжною продукцією (запчастини, напівфабрикати, окремі стадії технологічного процесу тощо);

– скласти конкуренцію іншим виробникам з аналогічним обсягом виробництва та знизити рівень монополізації ринку;

– оптимізувати базу оподаткування підприємств, що належать до інтегрованого промислового блоку;

– підвищити рівень спеціалізації у галузі;

– знизити ціновий параметр кінцевої продукції через ліквідацію посередницьких ланцюгів при організації збутової політики підприємств.

Висновки. Таким чином, у цій статті проаналізовано теоретичні аспекти інтеграційних процесів промислових підприємств. Запропоновано як організаційну форму об'єднання підприємств – інтегрований промисловий блок (ІПБ). Такі інтегровані структури будуть мати більш потужну інноваційно-інвестиційну спроможність, ніж окремі підприємства, взаємодія яких підвищить ефективність діяльності через прояв синергетичного ефекту, що виникає в результаті інтеграційних процесів. Подальші дослідження можуть бути спрямовані на оцінку синергетичної взаємодії підприємств у межах інтеграційних промислових блоків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богма О. Синергетичний ефект як одна з найважливіших складових процесу створення кластерів / О. Богма // Економіка та підприємництво. Держава та регіони. – 2007. – № 1. – С. 43–45.
2. Буздаков Л. Організація взаємодії малих та великих підприємств на основі формування гнучких інтегрованих модулів / Л. Буздаков // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2012. – № 15 (186). – Ч. 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/portal/soc gum/vsunu/2012 15 1/Buzda.pdf.
3. Жигалкевич Ж. Інноваційна парадигма кластероутворення / Ж. Жигалкевич // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2014. – № 2 (26). – С. 79–83.
4. Жигалкевич Ж. Актуальність інтеграції взаємодіючих виробництв / Ж. Жигалкевич // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2015. – № 12. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/45542.
5. Квілінський О. Кластеризація як спосіб підвищення стійкості суб'єктів малого бізнесу / О. Квілінський, Т. Степанова // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 1 (19). – С. 150–158.
6. Марченко В. Дослідження природи флуктуацій процесу злиття та поглинання / В. Марченко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 12. – С. 35–38.
7. Марченко В. Компліментарні ефекти об'єднання корпорацій / В. Марченко // Вісник ЖДТУ. Серія «Економічні науки». – 2010. – № 2 (52). – С. 262–265.
8. Марченко В. Методологічна сутність ефектів злиття корпорацій / В. Марченко // Вісник ЖДТУ. Серія «Економічні науки». – 2010. – № 1 (51). – С. 172–176.
9. Марченко В. Потенціал синергізму злиття та поглинання підприємств / В. Марченко // Агроінком. – 2009. – № 1 (4). – С. 55–59.
10. Махова Г. Синергія в стратегічних партнерствах підприємств та джерела її виникнення / Г. Махова // Стратегія економічного розвитку України: збірник наукових праць / за ред. А. Наливайко; М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана», Український Союз промисловців і підприємців, Ін-т світової екон. і міжнар. відносин НАНУ. – К.: КНЕУ, 2010. – Вип. 26–27. – С. 27–31. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ir.kneu.kiev.ua:8080/handle/2010/1051.
11. Молоканова В. Дослідження синергетичних рівнів проектно-орієнтованого розвитку підприємства / В. Молоканова // Управління проектами та розвиток виробництва: збірник наукових праць. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2011. – № 4 (40). – С. 5–11. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pmdp.org.ua/images/Journal/40/11mvmorp.pdf.
12. Никитенкова М. Системный подход к оценке эффективности деятельности интегрированных бизнес-групп / М. Никитенков // Вестник Челябинского государственного университета. Серия «Экономика». – 2009. – № 26 (164). – С. 162–166.
13. Олексів І. Аналіз ефективності діяльності підприємства на засадах узгодження інтересів груп економічного впливу / І. Олексів // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 1. – С. 209–214.
14. Олексів І. Теоретичні засади управління підприємством на засадах відбору та узгодження інтересів груп економічного впливу / І. Олексів // Формування ринкової економіки: спец. вип. у 2 ч. / за ред. С. Соболь; М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». – К.: КНЕУ, 2012. – Ч. 1: Стратегічні імперативи сучасного менеджменту. – С. 248–256.
15. Олексів І. Підходи до оптимізування управлінських рішень на засадах узгодження інтересів груп економічного впливу підприємства / І. Олексів, В. Харчук // Підприємництво. Менеджмент. Маркетинг. Логістика. – 2014. – № 4 (14). – С. 57–62.
16. Соломчук Л. М. Інтегровані корпоративні формування за участю м'ясопереробних підприємств: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Л. М. Соломчук; Національний університет харчових технологій МОН України. – Київ, 2015. – 23 с.
17. Соломчук Л. Формування кластерних структур для створення сприятливих умов функціонування малого підприємництва / Л. Соломчук // Наукові здобутки молоді – вирішенню проблем харчування людства у XXI столітті: матеріали 76-ї наукової конференції молодих учених, аспірантів і студентів (12–13 квітня 2010 р.). – К.: НУХТ, 2010. – С. 83–84.
18. Стеченко Д. Системно-структурний підхід до формування машинобудівних інноваційно-технологічних кластерів / Д. Стеченко, Ж. Жигалкевич // Формування ринкової економіки: спец. вип. у 2 ч. / за ред. А. Павленко; М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К.: КНЕУ, 2010. – Ч. 2: Економіка підприємства: теорія і практика. – С. 337–344.

19. Стеченко Д. Інтеграція виробництв як об'єктивна основа розвитку взаємодіючих підприємств машинобудування / Д. Стеченко, Ж. Жигалкевич // Університетські наукові записки: часопис Хмельницького університету управління та права. – 2014. – № 1 (49). – С. 347–354.
20. Хитра О. Синергізм спільних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук / О. Хитра. – Тернопіль: Б. в., 2001. – 20 с.
21. Freeman R. Strategic Management / R. Freeman. – Boston et al.: Pitman, 1984. – 567 p.

УДК 330.35

Прийма Л.Р.
аспірант кафедри менеджменту організацій
Національного університету «Львівська політехніка»

Чухрай Н.І.
доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту організацій
Національного університету «Львівська політехніка»

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

На основі досліджених наукових праць у статті систематизовано підходи до трактування поняття «розвиток» на основні дві групи: кількісні та якісні зміни підприємства. Проаналізувавши теоретичні підходи науковців до визначення досліджуваних понять, запропоновано авторське уточнення в змістовному наповненні поняття «розвиток підприємства».
Ключові слова: розвиток, підприємство, розвиток підприємства, кількісні зміни, якісні зміни.

Прыйма Л.Р., Чухрай Н.И. РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ
На основе исследованных научных трудов в статье систематизированы подходы к трактовке понятия «развитие» на основные две группы: количественные и качественные изменения предприятия. Проанализировав теоретические подходы ученых к определению исследуемых понятий, предложено авторское уточнение в содержательном наполнении понятия «развитие предприятия».
Ключевые слова: развитие, предприятие, развитие предприятия, количественные изменения, качественные изменения.

Pryima L.R., Chuhraj N.I. ENTERPRISE DEVELOPMENT: THEORETICAL ASPECTS
On the basis of investigated scientific works the approaches to the interpretation of the term «development» are systematized in the article according to two basic groups: quantitative and quality changes of enterprise. Having analyzed researchers' theoretical approaches to determining given concepts author's clarification on the meaning of the term «enterprise development» was suggested.
Keywords: development, enterprise, enterprise development, quantitative changes, quality changes.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвиток економіки характеризується невизначеністю, нестабільністю та швидкими змінами. Тому кожне підприємство повинно адаптуватися до цих змін, удосконалюючи свої виробничі програми, комерційно-збутову політику, логістичну інфраструктуру тощо. Важливим процесом підприємства на шляху до цього є розвиток підприємства, оскільки він є основною передумовою, що забезпечує підприємству вихід на ринок чи утримання своїх позицій на наявному.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему розвитку підприємства досліджує багато як вітчизняних, так і закордонних науковців, а саме: В. Василенко, Ю. Погорєлов, О. Раєвнєва, О. Кузьмін, О. Мельник, Т. Надтока, Г. Какуніна, Н. Афанасьєв, В. Рогожин, В. Рудик, М. Мескон, Ф. Хедоурі, Е. Коротков, Р. Аккоф, Т. Ковальова та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Наявні наукові підходи до трактування поняття «розвиток підприємства» є різними й неузгодженими, тому складно виокремити єдино-правильне (комплексне) трактування досліджуваного поняття, що зумовлює (пояснює) актуальність цього дослідження.

Метою статті є систематизація наявних теоретичних підходів до трактування поняття «розвиток підприємства», удосконалення категоріального-понятійного апарату щодо уточнення змістовного наповнення терміна «розвиток підприємства».

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасне підприємство є динамічною та відкритою системою, діяльність якого залежить від умов зовнішнього середовища, в якому воно функціонує. На цей час зовнішнє середовище кожного підприємства характеризується швидкістю змін, які є важкопрогнозованими. Завданням кожного суб'єкта господарювання насамперед є збереження його наявного стану та подальше його покращення, оскільки саме це забезпечує підприємству конкурентоспроможність на ринку. Для цього діяльність підприємства повинна бути спрямована на створення умов для постійного його розвитку.

Необхідно дослідити характеристики поняття «розвиток», а також визначити базисні характеристики загальнонаукового цього терміна, що буде вихідним моментом дослідження природи й змісту економічної категорії «розвиток підприємства».

Досліджуючи поняття «розвиток підприємства», необхідно детально вивчити такі категорії, як «розвиток», «еволюція», «прогрес», «ріст», «зростання», а також розглянути їх субординацію та зв'язок, оскільки із цими поняттями науковці ототожнюють категорію «розвиток», результати дослідження представлено в табл. 1.

Категорії «розвиток», «ріст», «зростання» є схожими за змістом, але між ними є суттєва різниця.

Категорія «розвиток» характеризує якісні зміни підприємства, зокрема, О. Кузьмін та О. Мельник трактують поняття «розвиток» як процес перетворень, переходу від одного якісно-кількісного стану до іншого, змін вищого рівня [5, с. 36].

Категорії «ріст» і «зростання» характеризують кількісні зміни підприємства, і їх трактування є майже синонімічним: В. Бусел визначає ріст, як процес збільшення в розмірах, обсягах, кількостях, а зростання – як кількісне збільшення.

Ріст передбачає збільшення кількості або розмірів елементів єдиного цілого чи системи, а в розвитку елементи цілого не завжди можуть зазнавати змін, але при цьому змінюється ціле як система.

Деякі вчені-економісти, зокрема Р. Акофф та О. Раєвнєва, зазначають, що процеси розвитку не можна прирівнювати з процесами зростання, хоча до розвитку можуть належати елементи зростання; також між розвитком і зростанням може виникати ефект синергії, тобто між ними може виникати дія, що підсилює. Для зростання визначальною особливістю є кількісні характеристики, тобто збільшення в розмірах або чисельності, а для розвитку – атрибутивні характеристики, тобто збільшення здатності чи компетенції. У цілому розвиток, на відміну від зростання, завжди передбачає збільшення цінності й без цього збільшення розвиток є неможливим. Також розвиток завжди вимагає системності.

Категорія «розвиток» розглядається не лише вченими-економістами, а й іншими науковцями в різних галузях, тому виділимо декілька підходів у різних контекстах залежно від сфери застосування, поставлених завдань і цілей:

– соціально-економічний – залежить від синхронізації дій, процесів керуючої та керованої систем та стадій життєвого циклу;

– онтогенезесний (біологічний) – вивчає причинні механізми та рушійні сили індивідуального розвитку організму з моменту зародження до природної смерті;

– стратегічний – залежить від досягнення поставленої мети та цілей;

– факторний – зумовлений впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища;

– адаптивний – зумовлений накопиченням стратегічних здібностей з метою використання адаптаційних механізмів;

– філософський – зображає безповоротну, спрямовану, закономірну зміну матеріальних та ідеаль-

Таблиця 1

Категорії, з якими науковці ототожнюють категорію «розвиток»

Категорії	Сутнісне трактування
Еволюція	Поступовий розвиток підприємства, що супроводжується незначними якісними та кількісними перетвореннями, тривалими в часі [1, с. 159]
Прогрес	Поступовий розвиток (наявність кількісно-якісних та суттєвих змін) усієї економічної системи, зокрема, кожної з головних підсистем: продуктивних сил і техніко-економічних відносин (у тому числі й технологічного способу виробництва), організаційно-економічних відносин, економічної власності та господарського механізму [2, с. 247]
Ріст	Процес, що відбувається з розвитком або за його відсутності, означає як збільшення розмірів або кількості об'єктів, так і розширення їх діяльності за кількісними та якісними показниками [3, с. 1087]
Зростання	Кількісне збільшення та якісне вдосконалення за відповідний період результатів виробництва (товарів, послуг) та його основних факторів, що зображені в комплексному вдосконаленні соціально-економічних відносин у суспільстві [3, с. 386]
Генезис	Момент зародження і процес наступного розвитку, який приводить до певного стану, виду, явища. Генезис визначаєтья як походження, виникнення або процес утворення, до якого належить етап «до розвитку» [4].

Джерело: побудовано авторами на основі [1–4]

Таблиця 2

Систематизація наявних визначень до категорії «розвиток»

Автори, джерело	Визначення поняття «розвиток»
«Великий тлумачний словник сучасної української мови»	Процес, в результаті якого відбувається зміна якості чого-небудь, перехід від одного якісного стану до іншого, вищого
С. Дунда	Зміна процесу або явища від простішого до складнішого
О. Старіш	Прогресивний розвиток своєї діяльності для забезпечення максимальної прибутковості
Р. Аккоф	Це процес, у якому збільшуються можливості і бажання індивіда задовольняти свої бажання і потреби інших людей
Р. Фатхутдінов	Являє собою зміну траєкторії руху, зсунення стану рівноваги, перехід економічної системи від заданого на певний момент часу центру рівноваги до іншого, постійна адаптація економіки до мінливого центру рівноваги, здійснення нових комбінацій факторів виробництва.
Е. Коротков, В. Пономаренко	Процес змін, що ведуть до підвищення опірності і життєвості системи, здатності чинити опір руйнівним силам зовнішнього середовища.
В. Забродский, Н. Кизим	Процес переходу системи у новий якісний стан за рахунок нагромадження кількісного потенціалу, зміни й ускладнення структури і складу, наслідком чого є зростання її здатностічинити опір впливу факторів зовнішнього середовища та підвищення ефективності функціонування (щодо економіко-виробничої системи).
А. Петров, Ю. Плугіна	Сукупність змін, що призводять до зміни підприємством свого якісного стану під впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища.
Л. Базилевич	Якісні перетворення, що призводять до істотного підвищення ефективності діяльності підприємства.
Т. Надтока, Г. Кануніна	Перехід у новий якісно-кількісний стан у часі за напрямом може бути як позитивним, так і негативним, що зумовлено зовнішніми та внутрішніми факторами впливу на процес розвитку.
Б. Кучин, Є. Якушева	Сукупність змін, не наголошуючи на додаткових атрибутивних характеристиках цього процесу.
М. Афанасьєв	Уособлює собою зміну переважно якісних характеристик, що надає системі нові характеристики і зачіпає кількісні параметри тільки в окремих випадках

Джерело: побудовано авторами на основі [6–17]

них об'єктів. У результаті розвитку виникає новий якісний стан об'єкта, який являє собою зміну його складу або структури.

Як бачимо, кожен із зазначених підходів суттєво відрізняється один від одного, що унеможливлює сформувати спільні характерні особливості, якими можна визначити розвиток у цілому. Результати систематизації наявних визначень поняття «розвиток» зображено в табл. 2.

З табл. 2 видно, що багато вчених стверджують, що «розвиток» необхідно трактувати як зміни кількісного стану підприємства, інші вчені дотримуються думки, що «розвиток» – це зміни якісного (покращеного) стану.

Зважаючи на те, що «розвиток» – це зміни, які відбуваються під дією факторів внутрішнього чи/або зовнішнього середовища в основному якісних параметрів системи, в результаті чого вона отримує нові характеристики, на нашу думку, «розвиток» необхідно трактувати як зміни, що покращують якісний стан певного об'єкта (підприємства).

Розглядаючи наукові підходи до трактування поняття «розвиток підприємства», бачимо, що О. Раєвнєва трактує його «як унікальний процес трансформації відкритої системи в просторі й часі, який характеризується перманентною зміною глобальних цілей його існування шляхом формування нової дисипативної структури та переводом його в новий атрактор (одна з альтернативних траєкторій розвитку підприємства) функціонування» [12].

В. Василенко вважає, що «розвиток підприємства – це не разові перетворення з метою досягнення «найкращого» (а отже, вічного) стану системи, а процес, що не припиняється в часі, плин якого не завжди відбувається постійно й безупинно, найчастіше йде динамічно з подоланням різних за масштабами криз» [11].

Ю. Погорєлов розглядає «розвиток підприємства, як безупинний процес, що відбувається за штучно встановленою або природною програмою як зміна станів підприємства, кожен з яких є якісно іншим за попередній, через що в підприємства, як у більш складної системи, виникають, розкриваються та можуть бути реалізовані нові можливості, нові властивості, якості та характерні риси, які допомагають підприємству виконувати нові функції, вирішувати принципово інші завдання, що зміцнює його позиціювання в зовнішньому середовищі й підвищує здатність протидіяти його негативним впливам» [9].

Т. Надтока, Г. Какуніна трактують розвиток підприємства як процес сукупних змін у соціально-економічній системі підприємства, спрямований на його перехід у новий, якісно-кількісний стан у часі під впливом факторів внутрішнього й зовнішнього середовища, причому за напрямом він може бути як позитивним, так і негативним» [13].

Н. Афанасьєв, В. Рогожин, В. Рудик стверджують, що розвиток підприємства – це об'єктивна зміна тільки якісних характеристик системи, зумовлена як фундаментальними законами природи (єдності й боротьби протилежностей, переходу кількість у якість, розвитку суспільства по спіралі і нагору), так і закономірностями функціонування конкретних систем (старіння устаткування, нагромадження досвіду і знань співробітниками, виснаження природних ресурсів), під час якої формуються нові властивості системи» [15].

М. Мескон, Ф. Хедоури зазначають, що «розвиток підприємства – це довгострокова програма вдосконалення можливостей вирішувати різні проблеми й здібностей до відновлення, особливо шляхом підвищення ефективності управління культурою організації» [14].

Е. Коротков розглядає розвиток підприємства як сукупність змін, які ведуть до появи нової якості і зміцнення життєвості системи, її здатність чинити опір руйнівним силам зовнішнього середовища» [16].

Проаналізувавши визначення досліджуваного поняття, зазначимо, що частина науковців стверджують, що розвиток підприємства спрямований на кількісні зміни підприємства, а інші вважають – на якісні змінні. Також деякі науковці, зокрема, О. Кузьмін та О. Мельник, зазначають, що «розвиток кожної організації циклічний, тобто проходить через певні стадії життєвого циклу, що визначають особливості виробничо-господарської, інвестиційної, фінансової та інших видів діяльності» [5, с. 42]; Ю. Плугіна розглядає розвиток підприємства як якісні перетворення в його діяльності внаслідок змін кількісних і структурних характеристик техніко-технологічних, організаційно-комунікаційних, фінансово-економічних ресурсів на основі ефективного використання інтелектуально-кадрових ресурсів та інформаційних технологій» [14].

Проаналізувавши наявні наукові підходи, на нашу думку, розвиток підприємства необхідно трактувати як складний процес, що розпочинається в момент створення підприємства та розглядається з позиції досягнення стратегічних цілей, і спрямований на покращення чи отримання нових якостей, що посилює потенціал та стійкість підприємства. У наведеному визначені слід зазначити декілька аспектів, а саме:

– розвиток підприємства треба розглядати як *складний процес, що розпочинається в момент створення підприємства*, зважаючи на те, що підприємство з моменту створення провадить свою діяльність у динамічному середовищі й необхідність змін може виникнути в будь-який момент;

– розвиток підприємства *розглядається з позиції досягнення стратегічних цілей*, зокрема: економічних, соціальних, екологічних, технологічних, організаційних, оскільки підприємство функціонує в конкурентному середовищі, то саме досягнення цих (стратегічних) цілей може забезпечити йому конкурентні переваги на ринку;

– оскільки ефективність діяльності підприємства певною мірою залежить від ресурсного забезпечення та здатності та спроможності раціонально використовувати наявні активи для отримання максимального економічного ефекту, розвиток підприємства варто розглядати як процес, *спрямований на покращення чи отримання нових якостей, що посилює потенціал та стійкість підприємства*.

Висновки. Проведене у статті дослідження дало змогу:

1) систематизувати наявні підходи до трактування терміна «розвиток підприємства», в результаті чого було виявлено, що не існує єдиного визначення до досліджуваного поняття, а всі наявні можна розділити на дві групи – якісні та кількісні зміни;

2) удосконалити категоріального-понятійний апарат щодо уточнення змістовного наповнення досліджуваного поняття «розвиток підприємства», а саме наголошено на:

– складності процесу розвитку з моменту створення підприємства;

– орієнтацію на досягнення економічних, соціальних, екологічних, технологічних, організаційних цілей для забезпечення його конкурентних переваг;

– посиленні потенціалу підприємства, що, у свою чергу, забезпечить отримання нових якостей для підприємства.

Обґрунтовані теоретичні підходи будуть використані надалі в дослідженнях щодо розробки теоретичного підґрунтя розвитку підприємств – вивчення видів, сутності та завдань розвитку підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Большой русско-немецкий экономический словарь / под ред. Г. Мёхеля. – Берлин: Die Wirtschaft; М.: Русский язык, 1983. – 575 с.
2. Акофф Р. Планирование будущего корпорации / Р. Акофф. – М.: Прогресс, 1985. – 328 с.
3. Краткий словарь иностранных слов / под ред. И. Лёхина, Ф. Петрова. – 6-е изд., перераб. и доп. – М., 1951. – 488 с.
4. Генезис (значення) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D0%B7%D0%B8%D1%81.
5. Кузьмін О. Основи менеджменту: [підручник] / О. Кузьмін, О. Мельник. – К.: Академвидав, 2003. – 416 с.
6. Бусел В. Великий тлумачний словник сучасної української мови / В. Бусел. – К.; Ірпінь: Перун, 2005. – 1728 с.
7. Раєвнєва О. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: [монографія] / О. Раєвнєва. – Х.рків, 2006. – 496 с.
8. Дунда С. Теоретичні підходи до визначення поняття «розвиток підприємства» / С. Дунда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2011_32.
9. Старіш О Інформаційна політика держави в контексті глобалізації: автореф. дис. … докт. політ. наук: спец. 23.00.03 / О. Старіш; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2008. – 28 с.
10. Фатхутдинов Р. Стратегический маркетинг / Р. Фатхутдинов. – 2-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Питер, 2002. – 439 с.
11. Коротков Э. Концепция менеджмента / Э. Коротков. – М.: Дека, 997. – 304 с.
12. Забродский В. Диагностика финансовой устойчивости функционирования производственно-экономических систем / В. Забродский, Н. Кизим. – Х.: Бизнес Информ, 2000. – 106 с.
13. Петров А. Методология выработки стратегии развития предприятия / А. Петров. – СПб.: Изд-во СПб. Университета экономики и финансов, 1992. – 127 с.
14. Плугіна Ю. Інтелектуальний розвиток: сутність поняття / Ю. Плугіна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – Х., 2011. – № 36. – С. 193–196.
15. Надтока Т. Соціальний розвиток промислового підприємства та механізми його управління Т. Надтока // Управлінські технології у рішенні сучасних проблем розвитку соціально- економічних систем: [монографія] / Т. Надтока, Г. Какуніна, О. Мартякова та ін. / за заг. ред. О. Мартякової. – Донецьк: Вид-во ДонНТУ, 2011. – 744 с. – С. 564–569.
16. Кучин Б. Управление развитием экономических систем: технологический прогресс, устойчивость / Б. Кучин, Е. Якушева. – М.: Экономика, 1990. – 157 с.
17. Афанасьєв М. Економіка підприємства: [навч.-метод. посібник] / М. Афанасьєв, А. Гончаров; Харк. держ. екон. ун-т. – Х.: ІНЖЕК, 2003. – 409 с.
18. Василенко В. Антикризове управління підприємством: [навч. посібник] / В. Василенко. –2-ге вид., випр. і доп. – К.: ЦУЛ, 2005. – 501 с.
19. Погорєлов Ю. Категорія розвитку та її експлейнарний базис / Ю. Погорєлов // Теоретичні та прикладні питання економіки. – К., 2012. – Вип. 27. – Т. 1. – С. 30–34.
20. Мескон М. Основы менеджмента: [учебник] / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ. – 3-е изд. – М.: Дело, 2000. – 704 с.

УДК 65.014.12+330.47

Рашман Б.Г.
аспірант кафедри міжнародної економіки
Національного університету водного господарства
та природокористування

ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ГОСПОДАРСЬКИХ РІШЕНЬ НА ЗАСАДАХ ІНТЕГРАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ МОДЕЛЕЙ ПІДПРИЄМСТВА

Розкрито сутність якості господарських рішень на підприємстві з позиції інформаційного обміну. Висвітлено зміст та особливості інформації. Розроблено видову класифікацію інформаційних моделей підприємства. Запропоновано науково-методичний підхід до інтеграції інформаційної та організаційної моделей підприємств.

Ключові слова: рішення, інтеграція, організаційна модель, інформаційна модель, підприємство, центр інформації, ефективність.

Рашман Б.Г. ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ХОЗЯЙСТВЕННЫХ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ ИНТЕГРАЦИИ ИНФОРМАЦИОННОЙ И ОРГАНИЗАЦИОННОЙ МОДЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

Раскрыта сущность качества хозяйственных решений на предприятии с позиции информационного обмена. Охарактеризованы содержание и особенности информации. Предложен научно-методический подход по интеграции информационной и организационной моделей предприятия.

Ключевые слова: решение, интеграция, организационная модель, информационная модель, предприятие, центр информации, эффективность.

Rushman B.G. IMPROVING THE QUALITY OF BUSINESS DECISIONS BASED ON THE INTEGRATION OF INFORMATION AND THE ORGANIZATIONAL MODELS

The essence of business decision's quality for the enterprise from the point of information exchange is defined. The content and features of the information are characterized. Scientific and methodical approach to the integration of information and the organizational models is proposed.

Keywords: decision, integration, organizational model, information model, enterprise, information center, efficiency.

Постановка проблеми. Реалізація господарських рішень на підприємстві вимагає використання низки даних, пов'язаних із характеристикою сфер діяльності, які формують підґрунтя або відчувають наслідки дій щодо забезпечення ефективних виробничо-господарських та фінансово-економічних процесів. За своїми властивостями та змістом інформація накопичується, трансформується відповідно до

мети використання, споживається, зберігається, що дає змогу зобразити поточну позицію підприємства в зовнішньому середовища та оцінити майбутні фінансово-господарські стани діяльності. Головним фокусом використання інформації повинне бути формування очікуваних (планових) показників діяльності та вимір досягнутих (фактичних) результатів реалізації відповідних рішень. Коректна та своєчасна інформація становить основу управління підприємством, визначає ефективність прийняття та реалізації господарських рішень, забезпечуючи оцінення потрібних для досягнення запланованих результатів ресурсів та ідентифікацію міри успішності управлінських дій. Підґрунтя підвищення ефективності господарської діяльності становить забезпечення узгодженості інформації між користувачами даних відповідно до потреб в отриманні якісних даних щодо передумов та наслідків прийняття рішень, що формує необхідність вдосконалення та розвитку організаційних процесів управління інформацією для своєчасного реагування на зміну умов господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На значенні та особливостях формування і використання інформації в управлінському процесі наголошено у багатьох наукових публікацій закордонних та вітчизняних науковців. Теоретико-методологічні та науково-методичні засади побудови інформаційних систем і технологій на підприємстві представлено у роботах, які пов'язують інформацію із ключовими факторами зв'язку між функціями менеджменту [1–2]. На безпосередній зв'язок якісної інформації з ефективністю господарської діяльності підприємства наголошено у дослідженнях, спрямовані на створення методичних засад підвищення конкурентоспроможного положення на ринку [3]. При цьому акцентовано увагу на однозначної позиції щодо необхідності застосування міжнародних стандартів з метою створення інтегрованої системи управління, досягнення сталого розвитку та управління ризиками в господарській діяльності. [4]. Пропоновані науково-методичні підходи мають прикладне значення для аналізу показників якості інформаційно-вимірювальних систем та дають змогу оцінити корисність інформації залежно від її обсягу, змістовного наповнення для рішень, спрямованих на максимізацію ефективності [5–6]. Правила побудови інформаційних масивів щодо результатів діяльності суб'єктів господарювання формалізовано у чинному законодавстві України, що створює підґрунтя для уніфікації корпоративної інформацій, фіксації правил обміну та захисту для забезпечення конфіденційності і прозорості [7]. Водночас слід констатувати, що наявні розробки спрямовані переважно на розвиток теорії моделювання інформаційних потоків, водночас важливості набуває виявлення зв'язку між інформацією та показниками економічної ефективності діяльності підприємства, організації інформацій для об'єктивної оцінки якості рішень.

Мета статті – визначення сутності інформації, основних принципів побудови й інтеграції інформаційної та організаційної моделей підприємства для підвищення якості господарських рішень на підприємстві та забезпечення ефективної господарської діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Господарське рішення на підприємстві являє собою процес активних дій щодо задоволення потреби в підвищенні ефективності господарської діяльності на основі формування, оцінки та вибору з можливих альтернативних шляхів досягнення бажаних результатів. Рівень відповідності між досягнутими та запланованими результатами під час реалізації господарських рішень являє собою міру якості господарського рішення, однак сукупність параметрів якості може бути спотворена внаслідок відсутності повної та об'єктивної системи інформації та методів її збору, обробки та передачі між користувачами.

Для підвищення якості господарських рішень необхідно класифікувати інформацію, визначаючи вхідні та прогнозні дані, порівняння яких дає змогу оцінити міру якості. Класифікація інформаційних потоків може включати такі ознаки:

– за джерелом походження: зовнішня, внутрішня;

– за оперативністю: стратегічна, тактична, оперативна;

– за масштабами охоплення господарської діяльності підприємства: локальна, глобальна;

– за рівнем оцінюваності: кількісна, якісна;

– за часом ідентифікації впливу: латентна, оперативна;

– за принципом утворення: стохастична, детермінована;

– за формою наочного представлення: візуальна (рисунки, фотовідбитки), змішана (таблиці, схеми, діаграми, графіки), знаково-символьна (формули, тексти);

– за сферою виникнення: технічна, економічна, фінансова, екологічна, соціальна тощо.

Серед запропонованих ознак та відповідних до них видів важливості набуває фінансово-економічна інформація, оскільки прийняття господарських рішень вимагає насамперед оцінення потенційних витрат та вигід у будь-якій сфері діяльності підприємства. Тому увага під час побудови інформаційної моделі підприємства повинна бути приділена саме врахуванню особливостей формування та використання фінансово-економічних одиниць (див. табл. 1).

Таблиця 1

Сутнісна характеристика фінансово-економічних одиниць інформаційної моделі підприємства

Результативна характеристика	Процесна характеристика	Просторова характеристика
Результат прийняття рішень	Об'єкт управління	Відображення рівня збалансованості
Зображення реальних і потенційних можливостей підприємства	Чинник зміни	Інтегрована характеристика за центрами витрат та центрами відповідальності
Оцінка ефективності	Чинник ризику та невизначеності	Інтегральна оцінка
Оптимізація бізнес-процесів	Побудова бізнес-процесів	Формування й удосконалення організаційної структури

Побудова інформаційної моделі підприємства вимагає дотримання умови непорушності єдності та безперервності передачі та зберігання інформації відповідно до потреб користувачів, які утворюють центри інформації. Як центр інформації підприємства слід розуміти окремого користувача або групу продуцентів і користувачів, які об'єднуються відповідно до подібності потреб і використовують інформацію для прийняття господарських рішень, зміст та спрямованість результатів яких визначається сферою відповідальності за бізнес-процеси відповідно до місії суб'єкта господарювання. Функціонування центрів інформації вимагає стандартизації опису та

організації передачі інформації. Зважаючи на те, що господарські рішення є ланцюгами, що пов'язують бізнес-процеси на підприємстві з приводу залучення, розподілу, перероблення ресурсів та виробництво готової продукції, доцільним є представлення інформаційних моделей відповідно до способу передачі інформації: лінійна, інтерактивна, транзакційна.

Лінійна інформаційна модель підприємства (див. рис. 1) являє собою спрощений спосіб передачі інформації між центрами, що характеризує односпрямований процес зв'язку між продуцентами та користувачами.

Головним недоліком лінійної моделі є відсутність зворотного зв'язку між результатами попередніх та майбутніх рішень, однак доцільність її застосування визначається можливістю дискретної оцінки поточної ефективності окремого бізнес-процесу. Але якщо ефективність підприємства має властивість адитивності, то можна передбачити, що загальна ефективність господарювання буде визначатися як алгебраїчна сума ефективності окремих бізнес-процесів. У межах моделювання таке спрощення є доцільним тоді, коли бізнес-процеси є відносно схожими за обсягами споживаних ресурсів та характеристиками виробленої продукції.

Більш складною моделлю є інтерактивна інформаційна модель підприємства (див. рис. 2).

Інтерактивна модель дає змогу подолати недолік лінійної моделі та передбачає наявність розвинених складних зворотних зв'язків, засновані зворотних зв'язках між центрами інформації та рішеннями, що приймаються впродовж реалізації бізнес-процесів. Водночас використання інтерактивної моделі не дає можливості представити інформаційний обмін як динамічний процес, тому для врахуванням змін у часі та зворотні зв'язки між інформацією щодо реалізованих рішень та інформацією для майбутніх рішень доцільним є використання транзакційної моделі (див. рис. 3).

Транзакційна модель передбачає динамічний обмін інформацією, що зумовлює організаційну взаємозалежність інформаційних елементів, які розділяються від загальної інформації (яка характеризує місію та стратегії підприємства) до більш конкретної (що характеризує тактичні та оперативні рішення). Особливістю побудови транзакційної моделі, зображеної на рис. 3, є врахування взаємозалежності між інформаційними центрами під час обміну інформацією про передумови та наслідки прийнятих господарських рішень за відповідними бізнес-процесами. При цьому процес обміну визначений як одночасний та безперервний, в якому центр інформації може виконувати як роль продуцента, так і роль отримувача інформації, що гарантує оперативну ідентифікацію та врахування змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі господарювання. Це забезпечує підпорядкування законам діалектики як зображення різноманітних аспектів діяльності підприємства (фінансова, інвестиційна, техніко-технологічна, соціальна, екологічна тощо) в процесі його розвитку. Врахування діалектичної суперечності інформаційної моделі полягає у врахуванні ефекту синергії, зміст якого полягає у перевищенні величини загальної ефективності господарської діяльності алгебраїчної суми показників ефективності окремих бізнес-процесів. Кількісним проявом синергії є фінансовий результат підприємства у вигляді прибутку або збитку, що визначає потенціал розвитку в подальших періодах господарювання. Тому представлення взаємодії між центрами інформації відповідно до транзакційної моделі, забезпечує відповідно до законів діалектики ефективне виявлення можливостей до забезпечення простого та розширеного відтворення на підприємстві, зумовлюючи реалізації місії та максимізації ефективності.

Утворення центрів інформації вимагає чіткої структуризації організаційної моделі підприємства, яка забезпечує ефективну господарську діяльність. Як організаційну модель підприємства слід розуміти спеціальну форму зображення зв'язків, правил, що

Рис. 1. Лінійна інформаційна модель підприємства

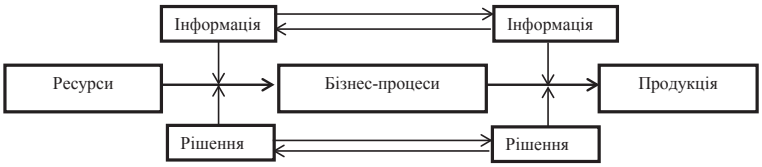


Рис. 2. Інтерактивна інформаційна модель підприємства

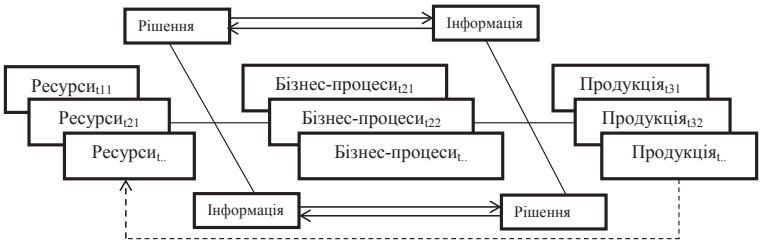


Рис. 3. Транзакційна інформаційна модель підприємства

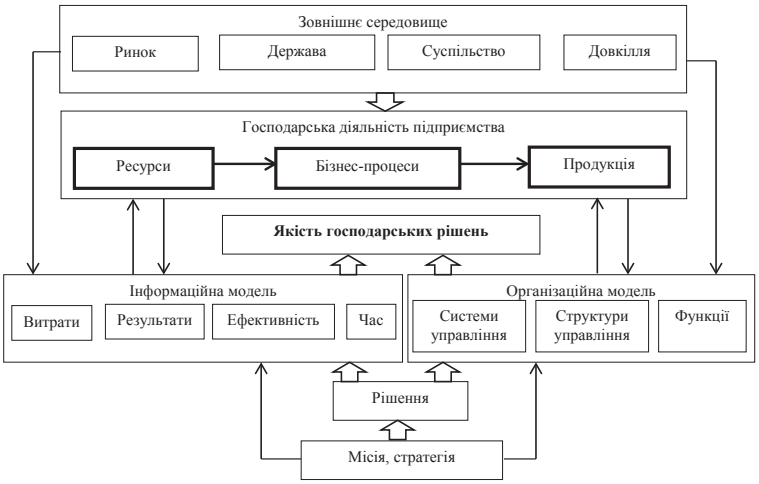


Рис. 4. Інтеграція інформаційної та організаційної моделі підприємства

регламентує розподіл функцій управління (мотивація, планування, організація, контроль та регулювання) у центрах інформації. Організаційні відносини між користувачами визначають умови реалізації господарських рішень під час урахування особливостей та закономірностей функціонування підприємства, що регламентується формально закріпленим інструментарієм – статутними документами, місією, внутрішньою політикою підприємства у сфері господарських відносин, чинним законодавством та інших організаційними документами. Водночас важливим є врахування і неформального інструментарію реалізації відносин між продуцентами та користувачами інформації, що реалізується на підставі правил корпоративної культури, норм і традицій, притаманних даному підприємству або спільності, до якої належить колектив підприємства. Організаційна модель дає змогу сформувати фінансово-економічну інформацію та її потоки таким способом, щоб забезпечити користувачів інформацією в обсягах, якості, необхідних для реалізації господарських рішень у відповідній сфері діяльності для оцінки доцільності впливу на внутрішнє та зовнішнє середовище для досягнення поставлених цілей та максимізації ефективності.

Необхідність інтеграції інформаційної та організаційної моделі підприємства визначається потребами управління господарською діяльністю в забезпеченні процесів функціонування та розвитку. Процеси функціонування представлені діями щодо реалізації функцій управління – мотивація, планування, організація та контроль; процеси розвитку, у свою чергу, представлені рішеннями, мета яких полягає у зміні траєкторії розвитку підприємства для забезпечення максимізації ефективності господарювання. Інтеграція процесів функціонування та розвитку повинна бути заснована на низці вимог. Насамперед необхідною є підтримка оперативного доступу користувачів до актуальної інформації, представленої на стандартній мові опису, що є прийнятною для всіх центрів інформації. Іншою вимогою є забезпечення активного діалогу між центрами інформації та користувачами для узгодження потреб в інформації та можливостей їх задоволення за оптимальним рівнем ресурсоспоживання та часом. Головною метою інтеграції інформаційної та організаційної моделі підприємства (див. рис. 4) є забезпечення якості господарських рішень, яка формується під впливом змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Ключовими характеристиками якості є врахування статичного та динамічного аспектів інформації, що утворюється у процесі прийняття та реалізації рішення. Статичний аспект полягає в оцінці рівня досягнення цілей (релевантна для управління інформація, своєчасне надання інформації) та ідентифікації факторів успіху досягнення цілей (час отримання інформації, відсутність суперечностей та розбіжностей у системі вимірювання та оцінок, оперативне виявлення прийнятних та критичних відхилень, підготовка інформації відповідно до вимог користувачів). Більш складним є динамічний аспект, зміст якого полягає в оцінці частки корисної, застарілої та зайвої інформації, дотримання строків та графіків отримання інформації, кількість актів повторного затребування інформації, кількість запитів щодо зміни або розширення інформаційної бази, витрати часу на збір, виправлення інформації або збір додаткової інформації. Підсумковими діями щодо оцінки якості господарських рішень на засадах інтеграції інформаційної та організаційної моделі підприємства є перевірка очікуваних або досягнутих результатів за такими вимогами. Насамперед якість залежить від чутливості інформації до змін у бізнес-процесах під впливом зовнішнього та внутрішнього середовища, що вимагає врахування будь-яких змін у бізнес-процесах – як негативних, так і позитивних. Крім того, якщо затребувана інформація не змінюється під впливом вимог, потреб користувачів, необхідно виявити причини, оскільки це є свідченням низької якості господарських рішень, або вона повинна бути виключена з розгляду, якщо відсутній її вплив на передумови та наслідки реалізації рішень. Такі зміни повинні бути оцінені кількісно та однозначно для порівняння із попередніми періодами господарювання або найкращими за рівнем ефективності результатам реалізації попередніх господарських рішень. При цьому якість безпосередньо пов'язана з ефективністю функціонування центрів інформації, що означає мінімальні витрати часу та ресурсів для отримання необхідної інформації.

Інтеграція інформаційної та організаційної моделі підприємства моделі може здійснюватися активними пасивними та напівактивними методами. Активна інтеграція здійснюється шляхом примусового поширення даних з центрів інформації на всі бізнес-процеси. Пасивна передбачає, що інформація надається за умови її запиту певним центром інформації. Напівактивний метод є похідною від синтезу активної та пасивної інтеграції, зміст якої полягає у забезпеченні безперервної взаємодії між центрами інформації з приводу накопичення, обміну та використання інформаційних одиниць, що дає змогу визначити підприємство як єдину органічну систему господарювання відповідно до місії, стратегій та тактики її реалізації.

Висновки. Запропонована класифікація інформації, що виникає на підприємстві і становить основу оцінки ефективності для прийняття і реалізації господарського рішення, враховує внутрішні та зовнішні чинники господарського середовища відповідно до місії, стратегії та завдань господарської діяльності. Пріоритетність фінансово-економічної інформації обумовлена її важливістю для прогнозування потенційних витрат та результатів реалізації господарських рішень. Враховуючи необхідність дотримання правил залучення, обробки, передачі, зберігання та трансформації інформації відповідно до місії підприємства висвітлено особливості побудови інформаційної та організаційної моделі, інтеграція яких дозволяє реалізувати успішну господарську діяльність. Наведений теоретико-методичний підхід до оцінки якості господарських рішень на засадах інтеграції інформаційної та організаційної моделі підприємства дозволяє забезпечити ефективну організаційну взаємодію між центрами інформації, що вимагає у подальших дослідженнях формування відповідних економіко-математичних моделей оцінки ефективності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Паршина О. Інформаційні системи і технології в менеджменті / О. Паршина, В. Косарєв, Ю Паршин. – Дніпропетровськ: Дніпроп. ун-т ім. А. Нобеля, 2012. – 279 с.
2. Оліферов О. Інформаційні системи і технології підприємства: [навч. посібник] / О. Оліферов, Н. Спіцина, Т. Шабельник. – Донецьк: Дон НУЕТ, 2010. – 944 с.
3. Шматко О. Моделі та інформаційні технології управління конкурентоспроможністю промислового підприємства / О. Шматко, Н. Фонта // Системи обробки інформації. – 2015. – Вип. 4 (129). – С. 158–162.
4. Ісаєнко М. Напрями розробки та застосування міжнародних стандартів на системи управління / М. Ісаєнко, О. Удовіченко, М. Котляр // Вісник ДонНУЕТ. – 2013. – № 1 (57). – С. 125–130.

5. Грабовський О. Аналіз показників якості інформаційно-вимірювальних систем / О. Грабовський // Вісник національного технічного університету «ХПІ». – 2013. – № 16. – С. 59–66.
6. Федорченко С. Обобщенная функция полезности и ее приложения: [монография] / С. Федорченко, Ю. Долгов, А. Кирсанова; под ред. С. Федорченко. – Тирасполь: Приднестровский ун-т, 2011. – 196 с.
7. Про доступ до публічної інформації: Закон України від 17 травня 2012 р. № 4711-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2939-17.

УДК 657

Савка Ю.В.
аспірант кафедри менеджменту і адміністрування
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

КОНТЕКСТ ТА РОБОЧІ ПРИНЦИПИ БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ

Статтю присвячено дослідженню підходів до розуміння бюджетування як технології управління. Розглянуто поняття «бюджетування» в контексті фінансової та управлінської діяльності підприємства. Виділено складові бюджетного процесу як управлінської категорії. Розглянуто робочі принципи бюджетування як технології управління.
Ключові слова: бюджетування як фінансова категорія, бюджетування як технологія управління, технологія бюджетування, бюджет, принципи бюджетування.

Савка Ю.В. КОНТЕКСТ И РАБОЧИЕ ПРИНЦИПЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ КАК ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ
Статья посвящена исследованию подходов к пониманию бюджетирования как технологии управления. Рассмотрены понятия «бюджетирование» в контексте финансовой и управленческой деятельности предприятия. Выделены составляющие бюджетного процесса как управленческой категории. Рассмотрены рабочие принципы бюджетирования как технологии управления.
Ключевые слова: бюджетирование как финансовая категория, бюджетирования как технология управления, технология бюджетирования, бюджет, принципы бюджетирования.

Savka Yu.V. CONTEXT AND WORKING PRINCIPLES OF BUDGETING AS MANAGEMENT TECHNOLOGY
The article deals with the study of approaches to understanding the concept of budgeting. Studied the concept of «budgeting» in the context of financial and management of the company. Highlighted components of the budget process as a management category. Considered the working principles of budgeting as management technology.
Keywords: budgeting as financial category, budgeting as technology of management, technology of budgeting, budget, principles of budgeting.

Постановка проблеми. У зв'язку з розвитком теорії і практики управління підприємствами в ринкових умовах, теоретико-практичним аспектам бюджетування присвячено значну кількість публікацій, що дає змогу узагальнити накопичений досвід і синтезувати нові науково-методичні підходи до бюджетування. Різні вчені та практики по-різному трактують поняття бюджетування. Безперечно, це створює певні проблеми у розумінні цього терміна та суміжних економічних категорій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Підходи до визначення поняття «бюджетування» певною мірою відрізняються включенням до цього поняття додаткових функцій. Визначення бюджету як інструменту фінансового управління вперше дав представник італійської школи фінансів Ф. Вілла в 1850 р., який під бюджетом розумів вихідний кошторис, який перед початком планового періоду дає інформацію про очікувані надходження і витрати, рух капіталу, і всі результати ділової активності підприємства [1]. Цей підхід, відповідно до якого під бюджетуванням розуміється процес формування бюджетів, є актуальним і сьогодні. Однак у зв'язку із розвитком наукових підходів до визначення цього поняття, з'являються ширші трактування бюджетування і за формою, і за змістом. Зміст бюджетування розширюється як наслідок включення до нього додаткових функцій. ВУ табл. 1 представлено погляди окремих авторів, які включають до фінансового змісту бюджетування управлінський складник, розглядаючи бюджетування як технологію управління.

Отже, з одного боку, поняття «бюджетування» можна розглядати саме як розробку різновидів бюджетів, у якому в якості об'єкта виступають матеріальні ресурси, а в якості суб'єкта фінансова служба. Результатом роботи останньої, як і результатом всього бюджетного процесу на цьому рівні, є саме бюджет як фінансовий план. З іншого – розуміння бюджетування полягає в тому, що воно є управлінською технологією, спрямованою на розробку і використання бюджетів, як основних фінансових планів діяльності підприємства в цілому.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Поняття «бюджет» є фінансовим терміном, що часто зумовлює розуміння технології бюджетування, спрямованої на фінансові показники, суто фінансовою категорією. Сучасні підходи до управління підприємством передбачають, що управління ним і планування його діяльності тільки на підставі фінансових показників виступає недостатньо ефективним. З однієї сторони, фінансові індикатори зображають діяльність компанії в минулому, тобто вони не можуть проілюструвати реальну роботу менеджерів в поточному звітному періоді і забезпечити правильні управлінські рішення. З іншого – зайвий акцент на досягненні і підтримку короткострокових фінансових результатів призводить до зайвого вкладення у вирішення короткострокових проблем і недостатня увага приділяється довгостроковим цілям, які сприяють зростанню в майбутньому. Тобто недостатня увага приділяється вивченню технології бюджетування як технології управління.

Метою статті є виокремлення ознак бюджетування як фінансової категорії та технології управління, дослідження його робочих принципів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найпростіше поняття «бюджетування» можна розглядати саме як розробку різних видів бюджетів, у якому в якості об'єкта виступають матеріальні ресурси, а в якості суб'єкта фінансова служба, результатом роботи якої, як і результатом всього бюджетного процесу на цьому рівні, є саме бюджет як фінансовий план (див. рис. 1).

Розуміння бюджетування з точки зору системи управління підприємством засновано на реалізації функцій управління, таких як планування, облік, контроль, аналіз, координація, мотивація та організація. Бюджетування забезпечує реалізацію цих функцій через систему формування бюджетів, контролю відхилень від них, координації центрів фінансової відповідальності з метою виконання зведеного бюджету підприємства.

Своєчасне і якісне бюджетне управління сприяє як зменшенню нераціонального використання коштів будь-якого суб'єкта господарювання, так і налагодженню контролю за величиною і напрямами їх витрачання.

Бюджетування як технологія управління дає змогу підвищити ефективність і якість управлінської роботи, посилити режим економії матеріальних і фінансових ресурсів, виявити причини відхилень тих чи інших показників діяльності компанії. Правильно організоване бюджетне управління сприяє не лише своєчасному виявленню недоліків в управлінській роботі компанії, а й своєчасному вжиттю заходів щодо їх усунення.

Бюджетування як система, в якій реалізовані функції управління підприємством, має низку переваг: підвищує мотивацію колективу на досягнення планованих фінансових результатів, спрощує координацію роботи підприємства внаслідок формування фінансової структури, конкретизує процес і результати аналізу бюджетів з метою виявлення чинників впливу, оптимізує процес розподілу ресурсів, дає змогу визначити цілі діяльності кожного з підрозділів фінансової структури та узгодити їх із метою діяльності підприємства в цілому. Однак водночас бюджетування має й недоліки: певна складність системи бюджетування, необхідність ознайомлення із бюджетами працівників підприємства з метою мотиваційного впливу, чіткий контроль результатів роботи в системі бюджетування формує певне психологічне навантаження на працівників підприємства і керівників різних рівнів управління.

Слід звернути увагу також на те, що бюджети самі по собі не мають управлінської цінності, важливий аналіз відхилень від них та виявлення чинників, що до них приводять.

Досліджуючи бюджетування як управлінську технологію, виділяють такі її складові частини:

– технологію бюджетування – розроблення видів і форм бюджетів; цільових показників (систему фінансово-економічних показників, на основі яких будуються бюджети); порядок зведення бюджетів до головного бюджету підприємства;

– організацію процесу бюджетування, яка передбачає формування фінансової структури організації, зокрема: визначення центрів фінансової відповідальності; бюджетного регламенту; етапів бюджетного процесу; графіка документообігу; системи внутрішніх нормативних документів (положень, посадових інструкцій тощо);

– використання інформаційних технологій, за допомогою яких можна не лише розробляти різні сценарії майбутнього фінансового стану підприємства (або окремого підрозділу), а й здійснювати оперативний збір, обробку й консолідацію фактичних даних, необхідних для бюджетного контролю [11];

– мотиваційний складник – дає змогу визначити й оцінити внесок кожного із учасників процесу діяльності, працівника чи структурного підрозділу, в досягненні загальних цілей;

– за допомогою бюджетів є можливість вчасно виявити проблеми і здійснити відповідні управлінські дії з метою попередження чи нейтралізації негативного впливу.

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «бюджетування» як технології управління

Підхід	Автор	Визначення поняття «бюджетування»
Бюджетування як технологія формування бюджетів	О. Непочатенко	Складова частина фінансового планування, результати якого оформляються системою бюджетів, узгоджених за напрямами діяльності та підрозділами підприємства [2]
	В. Шелудько	Процес підготовки, складання та затвердження системи пов'язаних між собою бюджетів, узгоджених за строками, напряме ми діяльності, підрозділами чи центрами відповідальності [3]
	І. Бланк	Процес розробки бюджетів відповідно до цілей оперативного планування [4]
Бюджетування як технологія планування, обліку та контролю грошей і фінансових результатів	В. Смачило	Процес, який передбачає координацію та організацію роботи підрозділів, виконує функції планування, контролю, мотивації та має фінансову спрямованість [5]
	Т. Писаренко	Основний елемент системи управління підприємства, який присутній на етапах планування, контролю й аналізу [6]
	С. Онищенко	Процес організації управління фінансово-господарською діяльністю суб'єктів господарювання, який ґрунтується на розробці бюджетів у розрізі центрів, відповідальності чи/та напрямів діяльності, організації контролю за їх виконанням, аналізу відхилень від бюджетних показників та регулюванні на цій основі господарської діяльності з метою узгодження й досягнення намічених результатів на всіх рівнях управління [7]
Бюджетування як управлінська технологія, яка призначена для вироблення та покращення фінансового обґрунтування управлінських рішень	Т. Долішня	Бюджетування – це сучасна управлінська технологія, яка дає змогу аналізувати прогнозовані й отримані фінансові показники з метою обґрунтування прийняття управлінських рішень [8]
	Т. Ілляшенко	Координація всіх сторін діяльності, зусиль усіх підрозділів на досягнення кінцевого результату і, як наслідок, підвищення ефективності та фінансової стійкості [9]
	О. Маслак	Виступає технологією управління, обліку, контролю й аналізу фінансових, інформаційних і матеріальних потоків, отриманих результатів діяльності підприємства. Ця технологія охоплює всі функціональні сфери діяльності господарюючого суб'єкта: маркетинг, адміністрування, керування персоналом, виробництво, закупівлі, контроль якості, реалізації тощо [10]

Бюджетування охоплює повний цикл управління. Будь-який управлінський процес – це замкнутий цикл, що включає такі етапи, як планування, організування, мотивування, контроль і регулювання. За результатами останнього етапу можуть прийматися рішення про перерозподіл ресурсів, коригування планів, заохочення співробітників, покарання винних тощо. Дуже часто в процесі бюджетування виділяють лише функцію планування. Проте план не «працює» як інструмент контролю і аналізу досягнутих результатів і не є підставою для побудови системи мотивації менеджерів і співробітників, його значення знецінюється.

Процес бюджетування консолідується на всі рівні управління. У тому числі однією з важливих ознак ефективного функціонування системи бюджетування є її «тотальне» поширення на всі рівні організаційної структури. Якщо кожен співробітник буде залучений до процесу бюджетування, відповідаючи за ту чи іншу частину бюджету, можна вирішити такі завдання, як:

– полегшення процесу бюджетування шляхом його децентралізації, оскільки надмірно централізований бюджет складно розробляти, корегувати і відстежувати його виконання;

– підвищення відповідальності конкретних виконавців шляхом делегування їм повноважень і відповідальності за виконання певних показників бюджету;

– побудова ефективної системи мотивації, пов'язаної з фінансовими планами підприємства.

Важливо розуміти, що бюджетування – це колективна діяльність, в якій повинні брати участь менеджери всіх рівнів управління. Послідовне узгодження планів та фактів на всіх рівнях організації можна порівняти з процесом укладання договору між менеджерами компанії про досягнення узгодженого результату, тому бюджет також можна визначати як договір між учасниками управління про узгоджені дії, спрямованих на досягнення цілей підприємства.

Можна виокремити деякі робочі принципи, які базуються на технології бюджетування на підприємствах будь-якої сфери діяльності [12; 13; 14]:

1. Принцип виділення центрів відповідальності, що є необхідною умовою складання бюджетів. Для кожної організаційної одиниці з певною областю відповідальності складається окремий бюджет.

2. Принцип узгодження цілей, який передбачає, що процес бюджетування починається «знизу вверх», тобто з обговорення майбутніх планів на нижчестоящих рівнях. Це пов'язано з тим, що менеджери нижчої та середньої ланки краще знайомі з ситуацією та існуючими проблемами своїх підрозділів, крім того, саме вони можуть забезпечити реалізацію бюджетних величин. Як відомо, працівники будь-якої організації більш готові до реалізації тих планів, у створенні яких вони брали участь. Далі відбувається узгодження бюджетів різних структурних підрозділів організації зі стратегічними цілями, затвердженими на вищому рівні. Таким чином, процес змінює напрям і реалізується за схемою «зверху вниз».

3. Принцип безперервності, який означає, що бюджетування в організації має здійснюватися на постійній основі.

4. Принцип відповідальності, який припускає, що кожному підрозділу передається відповідальність за виконання бюджету лише в частині тих показників, на які воно може впливати.

5. Принцип гнучкості, відповідно до якого в можливе коригування процесу бюджетування під впливом факторів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища.

6. Принцип системності, тобто взаємозв'язок елементів (центрів відповідальності, бюджетів, планів, показників), що утворюють певну цілісність, єдність.

7. Принцип адаптивності означає готовність підприємства пристосувати свою організаційну структуру під систему бюджетування.

8. Принцип комп'ютеризації бюджетування міститься у використанні автоматизованих систем управління підприємством, особливістю яких є створення комп'ютерної мережі, програмного інформаційного забезпечення.

9. Принцип врахування ризиків. Щоб оцінити ймовірність втрат, зумовлених розвитком подій у непередбаченому варіанті, потрібно, перш за все, виявити всі можливі фактори ризику, які властиві взагалі господарській або виробничо-комерційній діяльності. Крім того, необхідно здійснювати ранжування факторів ризиків за важливістю впливу на діяльність конкретного підприємства.

Висновки. Таким чином, підсумовуючи викладене вище, можна зробити такі висновки:

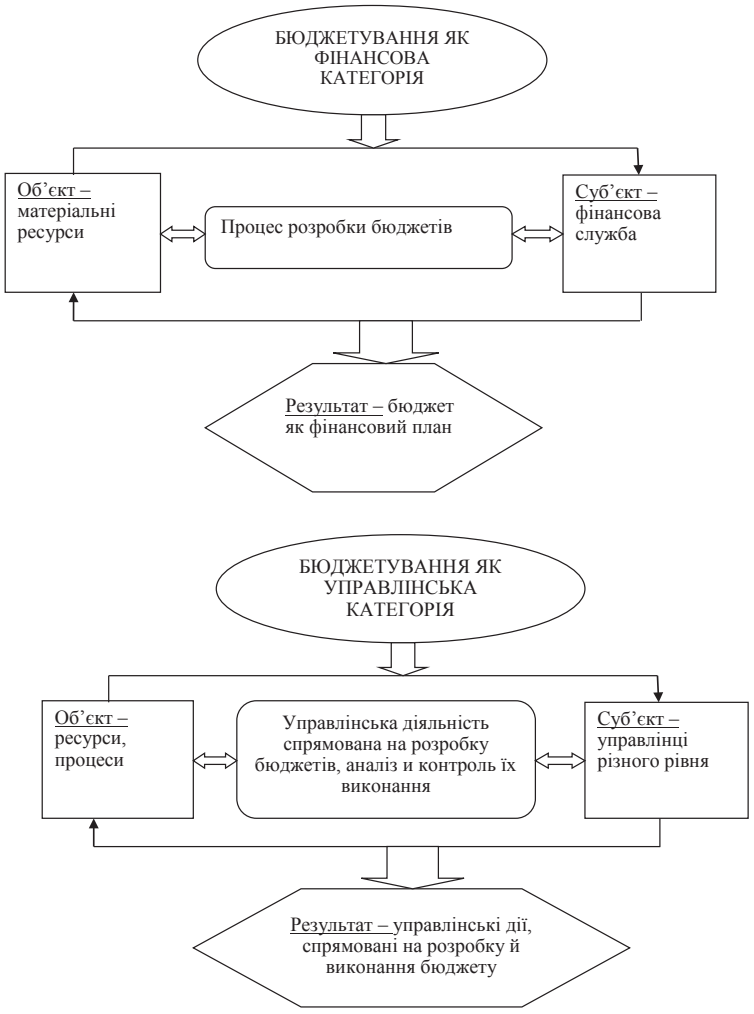


Рис. 1. Бюджетування як фінансова та управлінська категорії

1. Дослідження контексту категорії «бюджетування» дав змогу виокремити певну різницю поглядів різних авторів щодо трактування змісту бюджетування. Зокрема, прослідковується все більше наповнення цього поняття додатковими функціями, а саме: з технології формування бюджетів, бюджетування переходить в управлінську категорію, яка бере участь в усьому управлінському процесі.

2. Трактування поняття «бюджетування» з точки зору системи управління підприємством ґрунтується на реалізації функцій управління, таких як планування, організування, мотивування, контроль та регулювання. За допомогою бюджетування забезпечується реалізація цих функцій через систему формування бюджетів, контроль відхилень від них, координацію центрів відповідальності з метою виконання зведеного бюджету підприємства.

3. Використання в діяльності підприємств досліджених у статті принципів бюджетування дасть змогу сформувати таку систему бюджетування, яка буде сприяти вдосконаленню управління підприємством і поліпшить якісні параметри його діяльності. За допомогою цих принципів обґрунтовується необхідність та правильність прийнятих управлінських рішень і є можливість спрогнозувати ймовірність одержання очікуваних результатів діяльності підприємства. Правильне їх використання створює передумови для ефективної й раціональної роботи підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Терещенко О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: [навч. посібник] / О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.
2. Непочатенко О. Фінанси підприємств.: [навч. посібник] / О. Непочатенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2013 – 504 с.
3. Шелудько В. Фінансовий менеджмент: [підручник] / В. Шелудько; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – 2-ге вид., стер. – К.: Знання, 2013. –375 с.
4. Бланк И. Стратегия и тактика управления финансами / И. Бланк. – К.: МП «ИТЕМлтд» СП «АДЕФ-Украина», 1996. – 534 с.
5. Смачило В. Формування системи бюджетування газорозподільних підприємств: автореф. дис. … канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / В. Смачило; Укр. держ. академ. залізнич. транспорту. – Х., 2005. – 26 с.
6. Писаренко Т. Бюджетування як основа ефективного управління підприємством / Т. Писаренко // Економіка і ринок: облік, аналіз, контроль, 2007. – № 16. – С. 304–311
7. Онищенко С. Бюджетування в системі фінансового управління підприємством / С. Онищенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 6. – С. 42–51.
8. Долішня Т. Бюджетування як один із інструментів ефективного формування та управління витратами / Т. Долішня // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 7. – С. 179–183.
9. Ілляшенко Т. Бюджетування як напрям удосконалення системи управління діяльністю підприємств / Т. Ілляшенко, К. Ілляшенко, М. Скобенко // Вісник Сумського національного університету. Серія «Економіка». – 2012. – № 3. – С. 36–44.
10. Маслак О. Особливості механізму бюджетування на промислових підприємствах в умовах нестабільного становища / О. Маслак, О. Безручко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 3. – С. 134–137.
11. Гольдштейн Г. Экономический инструментарий принятия управленческих решений / Г. Гольдштейн, А. Гуц. – Екатеринбург: УрГИ, 2007. – 236 с.
12. Квасницька Р. Теоретичні аспекти та принципи ефективного бюджетування на підприємствах / Р. Квасницька, С. Джерелейко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 3. – С. 105–110.
13. Кравченко О. Місце бюджетного управління в загальній системі управління торговельним підприємством / О. Кравченко, О. Брагіна // Бізнес Інформ. – 2014. – № 1. – С. 154–158.
14. Савчук В. Финансовый менеджмент: [практическая энциклопедия] / В. Савчук. – К.: Максимум, 2005. – 884 с.

УДК 631.158:331.1

Сєвідова І.О.
докторант кафедри економіки підприємства
Харківського національного аграрного університету
імені В.В. Докучаєва

МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ ПРАЦІВНИКІВ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА

Статтю присвячено аналізу мотиваційного механізму посилення матеріальної зацікавленості працівників у зростанні виробництва і підвищенні ефективності роботи підприємств. Досліджено ставлення працівників агропідприємств до методів мотивації праці в сільському господарстві. Запропонований мотиваційний механізм, який допоможе українським аграріям працювати більш продуктивно й ефективно.

Ключові слова: мотиваційний механізм, сільськогосподарські підприємства, оплата праці, заробітна плата, винагорода за працю, матеріальне стимулювання, продуктивність праці.

Севидова И.А. МОТИВАЦИЯ ТРУДА РАБОТНИКОВ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА
Статья посвящена анализу мотивационного механизма усиления материальной заинтересованности работников в росте производства и повышении эффективности работы предприятий. Исследовано отношение работников агропредприятий к методам мотивации труда в сельском хозяйстве. Предложен мотивационный механизм, который поможет украинским аграриям работать более продуктивно и эффективно.

Ключевые слова: мотивационный механизм, сельскохозяйственные предприятия, оплата труда, заработная плата, вознаграждение за труд, плат материальное стимулирование, производительность труда.

Sevidova I.A. EMPLOYEES' LABOUR MOTIVATION AS A FACTOR OF PRODUCTION EFFICIENCY INCREASE
The article deals the motivation mechanism has been researched to increase workers' material interest in the growth of production and the increase in enterprises' effectiveness. Conclusions about agribusiness' employees' attitude to labour motivation in agriculture were made. Suggested motivation mechanism will help Ukrainian agrarians to work more productively and effectively.

Keywords: motivation mechanism, agricultural enterprises, labor payment, wages, remuneration for work, l material encouragement, labor productivity.

Постановка проблеми. Праця була, є і буде основою життя людини. Вона – найважливіший фактор виробництва. Ефективність її використання – продуктивність праці – становить основу потреб суспільства [4].

Підвищення продуктивності праці є одним із найважливіших чинників виходу з економічної кризи, підвищення рівня життя населення, забезпечення стабільного і потужного економічного зростання. В умовах трансформаційних змін і переходу до нової системи господарювання змінюються інструменти й методи управління продуктивністю праці.

Мотивація праці є однією з найбільш актуальних проблем, які існують у процесі трансформації економіки і формування нового якісного стану зайнятості, притаманного ринковим відносинам [5].

Людина, яка отримує мінімальну заробітну плату, не зацікавлена працювати заради добробуту і вигоди підприємства, що призводить не лише до втрат виробленого продукту, а й негативно позначається на динаміці економічного зростання підприємства. Сучасна недосконала система оплати праці мало пристосована для максимальної реалізації трудового потенціалу, неефективна законодавча система стримує повну віддачу найманих працівників.

Таким чином, актуальним є дослідження теоретичних питань дієвості мотиваційних механізмів підвищення продуктивності праці в сучасних економічних умовах і застосування цих знань на практиці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні наукові дослідження з питань організації праці були проведені ще на початку XX ст., Багато положень, які не втратили свого значення і в наші дні: «принципи наукового менеджменту» Ф. Тейлора, «принципи організації» П. Керженцева, «трудові установки» О. Гастева «тектология» О. Богданова, «праксеологія» Т. Катарбінського та ін. [1].

Система матеріального стимулювання праці – це сукупність показників для оцінки колективних та індивідуальних результатів праці, відповідно до якої здійснюються різні виплати понад основну заробітну плату з метою використання їх матеріальної зацікавленості для підвищення продуктивності, виробництва. Ці проблеми досліджували закордонні вчені, серед яких: С. Брю, М. Вебер, Д. Гілберт, Дж. Грейсон, Ф. Герцберг, П. Кемпбелл, Д. Кейнс, А. Маршалл, А. Маслоу, Е. Мейо, П. Самуельсон, Ф. Тейлор, Д. Херрісон, М. Фоллет та ін.

Серед робіт сучасних вітчизняних вчених-економістів можна виділити наукові положення О. Грішновой [3], П. Макаренко [7], М. Маліка [8], Т. Наконечного [8].

Мета статті полягає в обґрунтуванні ефективної системи економічного стимулювання праці на основі аналізу вітчизняного і світового досвіду в сучасних ринкових умовах, визначенні дієвих мотиваційних чинників організації праці в сільськогосподарських підприємствах і групування їх у мотиваційний механізм.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оплата праці завдяки специфічним мотиваційним властивостями відіграє значну роль у розвитку всіх галузей народного господарства. Удосконалення оплати праці на підприємстві матиме високу ефективність у разі:

– дотримання принципів відповідності заробітної плати вартості робочої сили;

– залежності заробітної плати від кількості та якості праці та від кінцевих результатів роботи підприємства;

– забезпечення переваг в оплаті праці тим працівникам, які здійснюють найбільший трудовий внесок у виробничі результати підприємств;

– вдосконалення тарифної системи та нормування праці; відповідальності керівників підприємств за порушення законодавства про оплату праці;

– об'єднання індивідуальних інтересів з колективними.

Для більшості працівників аграрних підприємств першочерговою необхідністю є задоволення тих потреб, які є основою життєдіяльності. Домінують матеріальні чинники мотивації, тоді як соціальні відходять на другий план, головним чином із-за низького рівня прибутковості аграрної праці.

Результати роботи багатьох сільськогосподарських підприємств показують, що часті випадки, коли випереджаюче зростання оплати праці порівняно з її продуктивністю супроводжується зниженням всіх витрат праці (живої та уречевленої) на одиницю продукції, зростанням прибутку і підвищенням рівня рентабельності [2].

Тому важливо, щоб темпи зростання продуктивності і її оплати узгоджувалися з обсягом виробленої продукції, тобто зарплату отримували за результати і ефективність роботи. В економіці вважається нормальним, коли зростання продуктивності праці випереджає зростання зарплати. У цілому зростання заробітної плати повинно узгоджуватися з підвищенням кваліфікації робітників. Зрозуміло, що більш кваліфікований робітник здатний працювати більш продуктивно. На жаль, у нас зарплата, продуктивність роботи і кваліфікація робітників не знаходяться в будь-якому важливому поєднанні. Зарплата на наших підприємствах зростає безвідносно продуктивності праці і кваліфікації працівника. Платять всім порівну, без урахування вкладеного працівником праці. У результаті зарплата відіграє роль, не зароблених грошей, а свого роду соціальної допомоги, яка видається на стадії виробництва продукту. Є певні вихідні умови, відповідно до яких робочий починає працювати якісніше, внаслідок чого збільшується обсяг виробленої продукції і зростає продуктивність праці.

Системи мотивації, які функціонують на аграрних підприємствах, малоефективні і не до кінця сформовані, нематеріальне стимулювання на підприємствах АПК розвинене недостатньо, престиж роботи в господарствах невисокий, відсутня організаційна культура, немає можливості підвищення кваліфікації працівників, внаслідок чого задоволеність роботою на сільськогосподарських підприємствах низька, тому багато робітників хотіли б змінити місце роботи за умови більш високої заробітної плати на іншому місці.

У Чугуївському районі Харківської області було проведено анкетування працівників сільськогосподарських підприємств. За результатами проведеного опитування, після обробки анкет, отримано такі висновки щодо ставлення працівників агропідприємств до мотивації праці в сільському господарстві:

– для більшості опитуваних працівників матеріальна складова мотивації є найбільш вагомою – в 71%, а моральне заохочення лише в 13% ситуаціях. Ще для 16% значущим в мотивації є організаційний вплив – організація праці, відносини в колективі, стиль керівництва;

– в матеріальному стимулюванні 58% респондентів найбільш важливим вважають високий рівень оплати, 36% важливим вважають своєчасність виплат. Роль матеріального стимулювання отримання дивідендів від співучасті у виробництві дуже низька – її вважають важливим лише 6% опитуваних. Тобто реформування власності у свідомості працівників не сформувало ідеології власника;

– більшість працівників вважають за необхідне вдосконалювати матеріальну систему стимулювання, а моральні чинники сьогодні не мають для працівників суттєвої ролі.

На основі проведеного дослідження зазначимо, що мотиваційний механізм в сільськогосподарських підприємствах потребує значного удосконалення незалежно від організаційної форми досліджуваних підприємств.

Матеріальна мотивація трудової діяльності, якій за сучасних умов належить провідна роль, певною мірою залежить від дієвості системи матеріальних стимулів, які застосовує організація. Оплата праці є одним з основних чинників матеріального стимулювання залучених в сільське господарство працівників (крім власників господарств). Вона базується на нормуванні і тарифікації праці. Оплата праці може здійснюватися за розцінками за виконаний обсяг робіт (відрядна оплата праці), за фактично відпрацьований час (погодинна оплата праці), на основі місячного посадового окладу.

Н. Питель свого часу вказувала, що для виправлення становища, що склалося в аграрному секторі економіки щодо продуктивності праці, доцільно вдосконалити організацію оплати праці, оскільки низькооплачувана праця низькопродуктивні, і навпаки. За таких умов підприємства зможуть відновити головну функцію оплати праці – стимулювання його високої продуктивності [10].

Процес мотивації до праці – це складна система рушійних сил, які спонукають людину до певної діяльності в процесі суспільного виробництва. Фактори мотивації поділяються на зовнішні і внутрішні за походженням і впливають на поведінку людини на свідомому чи несвідомому рівні. З огляду на те, що мотив є зображення і прояв потреб, мотивація праці повинна бути спрямована на реалізацію мотивів працівника [6].

У системі мотивації матеріальна (грошова і натуральна) винагорода за працю повинна бути на першому місці, але при цьому диференційовано до специфіки праці кожного робочого пропонуємо виділяти три основних елементи матеріальної мотивації в сільськогосподарських підприємствах:

1) основна оплата – за виконання виробничих операцій;

2) додаткова – за кваліфікаційний рівень працівників,

3) відсоткові виплати – за виробництво якісної продукції понад середню норму по сільськогосподарському підприємству.

Така система передбачатиме для кожного працівника не лише утилітарний підхід до виробництва як способу отримувати дохід, а й реалізуватиме потребу в більш високих доходах і формуватиме психологію співучасті в проблемах підприємства. Формуючи ефективний мотиваційний механізм праці, потрібно враховувати, що трудова поведінка людини в сучасному аспекті виражається сукупністю мотивів, одні з них можуть бути основними, провідними, а інші – додаткової стимуляції.

Стимулювання в процесі управління трудовими відносинами є головним способом реалізації мотивації трудової діяльності. Необхідно підкреслити, що чим вища якість робочої сили, а організація трудових відносини досконаліше, тим меншою є потреба в прямому стимулюванні в процесі управління людьми на підприємстві [11].

З метою подальшого розвитку системи управління персоналом і підвищення ефективності діяльності запропоновано наступний напрям – удосконалення процесу матеріального стимулювання персоналу.

Мотивація роботи як основа підвищення ефективності повинна розглядатися не як вузький комплекс економічних і організаційних складових, об'єднаних лише з формуванням особистого заробітку (як це було колись), а ширше й повніше як система, що є складовою частиною організаційно-економічного та соціального механізму функціонування підприємства [12].

Вона передбачає формування доходу на основі принципу економічно обґрунтованого, рівноправного обміну результатами діяльності, використання інновацій в управлінні персоналом, а також застосування інших вкрай необхідних заходів на різних рівнях влади зі створення нормальних умов проживання населення на сільських територіях.

Основні положення ринкової моделі мотивації праці працівників сільського господарства полягають у такому:

– кошти, які спрямовуються на формування заробітку працівників, повинні бути зароблені. При цьому мінімальний рівень заробітку повинен забезпечувати нормальний процес життєдіяльності;

– практична відсутність верхніх меж заробітку, якщо він зумовлений відповідними виробничо-фінансовими результатами роботи, які відповідають конкретним умовам виробництва.

Для прикладу на ЗАТ «Тепличний» нами був проведений аналіз стану системи матеріального стимулювання працівників підприємства. На підприємстві представлений стандартний стимулювальний пакет, який містить економічну і неекономічну складову частини. Аналіз показав, що значущість базової мотивації для працівників вище, ніж соціальної, при цьому працівники господарства вважають економічне стимулювання своєї роботи недостатнім. Ми провели аналіз продуктивності праці в ділянках теплиць (1 ділянка = 1 га). За основний критерій був узятий валовий збір огірків по кожній ділянці, за травень місяць. Травень узятий як показовий місяць через те, що в саме в цьому місяці відбувається пік зборів огірків, в першому обігу. У табл. 1 зображено валовий збір огірків за місяць, за робочими ділянками.

На основі аналізу мотиваційних механізмів і проблем управління персоналом на підприємстві, використовуючи анкетне та експертне опитування персоналу, нами розроблено напрями, основні з яких ми запропонували керівництву ЗАТ «Тепличний» для впровадження з метою удосконалення матеріального стимулювання працівників:

– необхідність ввести диференційовану сітку окладів залежно від стажу роботи співробітника;

– здійснювати преміювання співробітників за реальні досягнення;

– вибудувати систему матеріальної зацікавленості в результатах праці, як систему інвестування в якість робочої сили.

Також було запропоновано під час оцінення праці працівників підприємства враховувати не лише індивідуальні та бригадні результати ділянок, а й ефективність, прибутковість в цілому за підприємство. При цьому з'являється відчуття причетності кожного до діяльності підприємства, єдності цілей, підвищується відповідальність і якість праці.

Стимулювальні виплати фахівцям тепличного господарства були узгоджені з трудовим колективом, на загальних зборах. З урахуванням своєчасного та якісного виконання найважливіших видів робіт були визначені розміри додаткового заробітку і матеріальної винагороди, які виплачуються після закінчення роботи (обробітку і посадки розсади, збору та реалізації врожаю та ін.).

Після застосування на практиці даних методів мотивації були зроблені практично значущі висновки і рекомендації щодо найбільш ефективного мотивування персоналу підприємства. Запропоновані методи підвищують не лише зовнішню, а й внутрішню мотивацію співробітників. У ході дослідження було встановлено, що мотивація суттєво підвищує продуктивність роботи, яка спричиняє збільшення прибутку (див. табл. 2).

На думку керівництва ЗАТ «Тепличний», застосування випробуваних методів підвищення продуктивності праці поліпшило соціальний мікроклімат на підприємстві і дало змогу помітно підвищити прибутки підприємства без залучення додаткових інвестицій у виробництво. Впровадження розроблених методів з удосконалення мотивації праці та управління персоналом в АПК на основі системного підходу дало можливість розумно використовувати те багатство, ту цінність, які представляють професійні можливості працівників.

Висновки. Для посилення матеріальної зацікавленості працівників у зростанні виробництва та підвищенні ефективності роботи підприємств необхідно вдосконалювати системи матеріального стимулювання, винагороди за підсумками роботи за сезон (період), інші форми матеріального заохочення. Крім зарплати і премій (бонусів), система матеріального стимулювання може включати в себе пенсійні накопичення, участь в прибутках, оплату навчання (працівника або його дітей), безвідсоткові позики на покупку будинку

Таблиця 1

Валовий збір огірків в ЗАТ «Тепличний», за місяць у середньому

Показники	Збір огірків, кг						Підсумок
	1 ділянка	2 ділянка	3 ділянка	4 ділянка	5 ділянка	6 ділянка	
Загальний збір	74 159,00	73 916,50	68 251,00	65 527,00	69 896,00	78 643,00	430 392,50
План на місяць	75 000,00	75 000,00	75 000,00	75 000,00	75 000,00	75 000,00	450 000,00
Відхилення від плану	–841,00	–1 083,50	–6 749,00	–9 473,00	–5 104,00	3 643,00	–19 607,50
Урожайність на 1 м^2	7,42	7,39	6,83	6,55	6,99	7,86	7,17

Таблиця 2

Валовий збір огірків в ЗАТ «Тепличний», за місяць у середньому

Показники	Збір огірків, кг						Підсумок
	1 ділянка	2 ділянка	3 ділянка	4 ділянка	5 ділянка	6 ділянка	
Загальний збір	80 844,00	84 384,00	80 811,00	84 577,00	89 571,00	86 073,00	506 260,00
План на місяць	75 000,00	75 000,00	75 000,00	75 000,00	75 000,00	75 000,00	450 000,00
Відхилення від плану	5 844,00	9 384,00	5 811,00	9 577,00	14 571,00	11 073,00	56 260,00
Урожайність на 1 м^2	8,08	8,44	8,08	8,46	8,96	8,61	8,44

або машини, оплату харчування або проїзду працівників, оплату відпочинку працівника, різноманітні допомоги, страхування. Дослідження підвищення продуктивності, яке проводилося в ЗАТ «Тепличний», дало змогу виявити резерви підвищення продуктивності праці й зумовило зростання економічної ефективності підприємства. Підвищення продуктивності праці необхідно розглядати в тісному зв'язку з оплатою праці. Завдяки підвищенню продуктивності з'являються можливості поліпшення оплати праці. При цьому кошти на оплату праці необхідно використовувати таким чином, щоб темпи зростання продуктивності праці випереджали темпи зростання оплати. Лише за таких умов створюються можливості для збільшення темпів розширеного виробництва.

Запропонований мотиваційний механізм допоможе українським аграріям працювати більш продуктивно й ефективно і в результаті створить довірчі відношення працівника з керівництвом, що дасть підприємствам змогу виробляти якіснішу і конкурентоспроможну продукцію.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богданов А. Текстология. Всеобщая организационная наука / А. Богданов. – М.: Экономика, 1989. – 304 с.
2. Вітвицький В. Сучасні проблеми заробітної плати в сільському господарстві та шляхи їх вирішення / В. Вітвицький, З. Метельська, А. Величко // Україна: аспекти пранці – 2005. – №. 2. – С. 18–23.
3. Грішнова О. Людський капітал: Формування в системі освіти професійної підготовки / О. Грішнова. – К.: Знання, 2001. – 254 с.
4. Дієсперов В. Продуктивність сільськогосподарської праці: [монографія] / В. Дієсперов. – К.: ННЦ ІАЕ, 2006. – 274 с.
5. Живко З. Проблематика матеріальної мотивації праці в сучасному менеджменті підприємства / З. Живко // Вісник НУ «Львівська Політехніка». – 2009. – № 640. – С. 273–278.
6. Купалова Г. Мотивація праці в реструктуризованих сільськогосподарських підприємствах: аналіз та шляхи підвищення / Г. Купалова, О. Клокар // Демографія та соціальна економіка. – 2007. – № 1. – С. 115–124.
7. Макаренко П. Моделі аграрної економіки / П. Макаренко. – К.: ИНШАЕ, 2005. – 682 с.
8. Македонський А. Основні напрямки аграрної політики та аграрних перетворень в Україні на сучасному етапі розвитку / А. Македонський // Вісник ХНАУ. – 2006. – № 10. – С. 3–10.
9. Малік М. Кадровий потенціал аграрних підприємств: управлінський аспект / М. Малік, О. Шпикуляк. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 370 с.
10. Наконечний Т. Системні властивості розвитку агропромислових економічних систем: маневреність, гнучкість, адаптивність / Т. Наконечний, Ю. Ігнатова // Економіка АПК. – 2008. – № 12. – С. 27–32.
11. Пітель Н. Продуктивність і оплата праці в сільськогосподарських: підприємствах/ Н. Пітель // Економіка АПК. – 2002. – № 8. – С. 106–109.
12. Ревенко А. Продуктивність праці в сучасних умовах / А. Ревенко // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 2. – С. 32–37.
13. Ушачев И. Производительность и мотивация труда – важнейшие факторы экономического развития сельского хозяйства / И. Ушачев // АПК: экономика, управление. – 2008. – № 1. – С. 2–11.

УДК 658+37.03+159.9

Ситник Й.С.
кандидат економічних наук,
доцент, докторант
Національного університету «Львівська політехніка»

ЗМІСТОВНО-СУТНІСНЕ РОЗУМІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇЇ СПЕЦИФІКА

У статті досліджено змістовно-сутнісне розуміння інтелектуалізації систем менеджменту підприємств. Визначено особливості етапів формування інтелектуального капіталу та форми його прояву. Окреслено специфіку функцій інтелектуального капіталу у процесі інтелектуалізаційного поступу підприємств. Уточнено сутність інтелектуального капіталу підприємств як економічної категорії.

Ключові слова: інтелектуалізація, система менеджменту, процес, динаміка, інтелектуальний капітал, модель управління.

Сытнык Й.С. СОДЕРЖАТЕЛЬНО-СУЩНОСТНОЕ ПОНИМАНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИИ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЙ И ЕЕ СПЕЦИФИКА

В статье исследовано содержательно-сущностное понимание интеллектуализации систем менеджмента предприятий. Определены особенности этапов формирования интеллектуального капитала и формы его проявления. Очерчено специфику функций интеллектуального капитала в процессе интелектуализационного продвижения предприятий. Рассмотрена сущность интеллектуального капитала предприятий как экономической категории.

Ключевые слова: интеллектуализация, система менеджмента, процесс, динамика, интеллектуальный капитал, модель управления.

Sytnyk I.S. RICHLY IN CONTENT ESSENCE UNDERSTANDING OF INTELLECTUALIZATION OF SYSTEMS MANAGEMENT ENTERPRISES AND ITS SPECIFIC

In article investigational richly in content essence understanding of intellectualization of the systems management enterprises. The features of the stages of forming of intellectual capital and form of his display are certain. Outlined specific of functions of intellectual capital in the process of intellectualization advancement of enterprises. Essence of intellectual capital of enterprises is specified as an economic category.

Keywords: intellectualization, management system, process, dynamics, intellectual capital, case frame.

Постановка проблеми. Динаміка світового поступу свідчить про те, що майбутнє у різних сферах нашої життєдіяльності здійснюється набагато швидше, ніж ми його очікували. А успіх українських підприємств залежить не лише від зростання попиту на внутрішніх ринках, зовнішніх запозичень, сприятливого національного інвестиційного середовища чи зростання ділової активності. Насправді, зазна-

чені чинники ніколи ідеальними для всіх підприємств не будуть. Проте майбутнє для змін у системах менеджменту підприємств настало вже зараз, і ми у ньому перебуваємо. І щоб українцям у майбутньому не залишитись на задвірках історії, потрібно надзвичайно динамічно змінювати парадигму суспільного розвитку – інтелектуалізувати найперше неефективне публічне управління, суспільні відносини, економіку та моделі менеджменту підприємств.

У постіндустріальному, інформаційному суспільстві, де простір завойовує економіка знань, саме інтелектуальний капітал є найважливішим стратегічним ресурсом, трендовим чинником посилення конкурентних переваг підприємств в умовах адаптації до нових умов господарювання. Таке розуміння вимагає спрямування моделі управління на динамічну інтелектуалізацію усіх процесів – технологій менеджменту, створення продукту, залучення і розвитку інтелектуального потенціалу.

Зважаючи на це, проблема змістовно-сутнісного розуміння процесу інтелектуалізації систем менеджменту (далі – ІСМ) підприємств та специфіки формування його інтелектуального капіталу набуває важливого значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливі питання інтелектуалізації суспільства, економіки й менеджменту, а також формування, управління та методики оцінювання інтелектуального капіталу на рівні національної економіки та підприємств ґрунтовно висвітлені в працях низки іноземних та українських науковців, серед яких: Ю. Сент-Онж, Л. Едвінсона, Т. Стюарта, П. Саллівана, К. Свейбі, Е. Брукінга, Р. Каплана, Д. Нортона, Дж. Тобіна, Г. Руса, І. Руса, Л. Баруха, О. Кендюхова, В. Петренка, Н. Гавкалової, С. Ілляшенка, І. Деруна, Г. Ступнікера, Н. Ляшенко, В. Свічкарта інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналізуючи відомі методи вимірювання інтелектуального потенціалу й капіталу, зазначимо, що майже всі вони оцінюють інтелектуальний капітал підприємств чи національної економіки на основі емпіричного вимірювання, за статикою його рівня та подій, які відбулися. Водночас в науковій літературі немає результативних досліджень, які б стали основою для теоретичного обґрунтування процесу ІСМ підприємств через призму створення, використання та трансферу їх інтелектуального капіталу.

Актуальність вирішення цієї проблеми посилюється необхідністю дослідження взаємозв'язку між динамікою ІСМ та зростанням інтелектуального капіталу й конкурентоспроможністю моделі управління підприємств.

Метою статті є визначення сутності процесу інтелектуалізаційного поступу, змістового наповнення та особливостей етапів формування інтелектуального капіталу підприємств, форм його прояву і конвертації та специфіки функцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Динамічна глобалізація, інформатизація, інтеграція суспільств та зростання зон вільної торгівлі між країнами радикально змінюють критерії конкурентоспроможності та визначальні індикатори ефективності діяльності підприємств. Суб'єкти господарювання поступово відмовляються від конкуренції за товари і послуги, оскільки вони так швидко змінюються і вдосконалюються, а конкуренти навчились їх так майстерно копіювати, що не має сенсу їх відтворювати зважаючи на збитковість у часі. Конкуренція між підприємствами дуже швидко переходить від продуктової у фазу ідей, ініціатив, конкуренції моделей управління.

За таких змін ІСМ підприємств стає передумовою трансформації моделей управління підприємств у напрямі зростання їх конкурентоспроможності. Водночас визначальними складниками трансформації моделі управління є інтелектуальний капітал підприємств, культура, цінності, комунікації, моторність та гнучкість прийняття рішень, FinTech, мобільні бізнес-процеси. Саме така новітня модель управління має виробляти нові інтелектуальні продукти, які б стали модерними мультиплікаторами з позиції ринкової капіталізації підприємства.

Інтелектуалізація систем менеджменту підприємств – це складний, всебічний і багатофакторний процес набуття керуючою і керованою системами менеджменту підприємств нових якостей, виражених у функціях менеджменту, нормах управління, категоріях менеджменту та критеріях його аналізування, які базуються на інтелектуальній свідомості, системних знаннях, динамічній інтелектуальній активності персоналу, інтелектуальних та інформаційно-комунікаційних технологіях, коли інформація та інтелектуальний капітал підприємств стають визначальним активом із високою ринковою вартістю.

Метою ІСМ є насичення інтелектуальним продуктом усіх сфер діяльності підприємства, заміщення чинної вартості активів підприємства інтелектуальною власністю, зростання питомої ваги інтелектуальної складової частини у структурі капіталу підприємства, динамічна зміна організаційної структури і підвищення її мобільності, гнучкості, швидкості, а також періодична трансформація моделі управління. Досягнення мети ІСМ сприятиме динамічному рівню конкурентоспроможності моделі управління.

Змістовно-сутнісне розуміння ІСМ підприємств окреслимо через похідні формування інтелектуального капіталу підприємств та його сутність.

Підкреслимо, що інтелектуальному капіталу як категорії капіталу притаманна не статика, а рух, завдяки якому в процесі свого кругообігу та обігу, він проходить різні стадії і набуває різних функціональних форм – продуктивно-нагромаджувального, товарного та грошового капіталу.

Сутність категорії інтелектуального капіталу є багатогранною, а його склад неоднорідний, про що у своїх дослідженнях зазначають Л. Едвінсон і М. Мелоун [5]. До нього входять знання, які невіддільні від людини, оскільки саме особистості ними володіють і розпоряджаються. Водночас інша частина цього капіталу утворює своєрідні об'єктивні умови застосування набутих знань для підвищення економічної, організаційної і соціальної ефективності та конкурентоспроможності підприємств.

Найважливішими складовими інтелектуального капіталу підприємств є людський та технологічний (структурний) капітал. Людський капітал втілений у працівниках підприємств у вигляді розумових здібностей, досвіду, знань, фахових навиків, цілеспрямованості та завзяття до нововведень, а також у загальній культурі, філософії підприємства, його внутрішніх цінностях, застосованих до виконання поточних завдань. Так само його складовими частинами є моральні цінності підприємств, культура праці та культура управління, культура підприємницької діяльності, загальний підхід до справи. Технологічний (структурний) капітал передбачає систему управління, науково-технологічні підрозділи, технічне й програмне забезпечення, організаційну структуру, патенти, торгові марки і все те, що дає змогу працівникам підприємств реалізувати виробничий потенціал, а також охоплює відносини, які виникли між підприємством та його клієнтами [1].

Академік А. Чухно справедливо звернув увагу на особливості інтелектуального капіталу: «фундаментальна особливість людського капіталу полягає у тому, що він не може бути власністю компанії. Людей можна найняти, але їх не можна придбати у власність». У цьому контексті, фахівці зауважують, що людський капітал не може належати не тільки до власного капіталу (засобів) підприємств, а й взагалі його не можна розглядати як одну зі статей його активів. Його можна трактувати лише як тимчасово залучені засоби, що належать до пасивів подібно до боргових зобов'язань чи емітованих акцій, а отже, внаслідок невідчутності йому не притаманне традиційне вартісне оцінювання. Саме тому інтелектуальний «людський капітал не можна скопіювати або відтворити в жодній іншій організації» [1].

З іншого боку, технологічний (структурний) капітал у цілому або окремі його складники, що функціонують об'єктивно є власністю підприємств, його можна скопіювати, відтворити або як об'єкт купівліпродажу відчужити на користь іншого підприємства, уряду чи навіть окремої приватної особи.

Зазначимо, що формування інтелектуального капіталу має такі етапи: постановка цілі, вимірювання, керівництво, технологічний розвиток, капіталізація, футуризація [4].

Своєрідними особливостями інтелектуального капіталу, які, безперечно, потрібно врахувати під час моніторингу рівня ІСМ підприємств й розробленні ефективної методики економічного оцінювання цього процесу, є те, що:

– інтелектуальна праця, інформація і знання є основним джерелом доданої вартості та вирішальною змінною економічного зростання в інформаційному суспільстві;

– формування інтелектуального капіталу вимагає від особистостей та підприємств постійно зростаючого інвестування;

– забезпечення сталого нагромадження інтелектуального капіталу та його прибутковості вимагає ефективного прогнозування і вчасної ротації інтелектуальних носіїв (персоналу), оскільки інтелектуальна активність має певну межу і може різко зростати та зменшуватись;

– характер і види інвестицій в інтелектуальний капітал зумовлені історичними, національними, культурними особливостями і традиціями, а також мають забезпечувати його власникам одержання найбільшого доходу та інтегрального ефекту в середньостроковій і довгостроковій перспективі;

– умовою забезпечення збігу інтересів між підприємствами і носіями інтелекту (найманими працівниками), які однаково зацікавлені в максимально ефективному використанні інтелектуального капіталу: для одних – це проявляється у вигляді прибутку, а для інших – у особистій винагороді (доході), має бути досягнуто через пропорційність їх зростання;

– інвестиційний період в інтелектуального капіталу є довшим від інших сфер господарської діяльності підприємств, залежить від якості й тривалості інвестування і може досягати 10–15 років, на весь інтелектуальний (працездатний) вік;

– інтелектуальний капітал за рівнем ліквідності є відмінним від фінансового чи майнового капіталу і у своїй структурі є необіговим активом (крім елементів його технологічної складової), тому будучи невіддільний від його носія – індивіда, він як актив, переважно неліквідний;

– інтелектуальному капіталу притаманний фізичний і моральний знос, який визначається, по-перше, рівнем природного зносу (старіння) людського організму і властивих йому психофізичних функцій, по-друге, рівнем морального зносу (старіння) знань і сповільненням бажання до його набуття, а по-третє, демотивацією носіїв інтелекту (персоналу);

– застосовування інтелектуального капіталу повсякчас контролюється самим індивідом незалежно від джерела інвестицій на створення, а рівень його актуалізації, функціонування та рівень віддачі залежить від різних аспектів вмотивованості носія: світогляду, вільного волевиявлення, індивідуальних інтересів та очікувань, фінансово-матеріальної і морально-емоційної винагороди, відповідальності, рівня інтелектуальної та організаційної культури;

– безперервність нагромадження інтелектуального капіталу його носієм дозволяє максимізувати його якісні та кількісні характеристики за такими критеріями як релевантність, обсяг, цінність, доступність;

– нагромадження і збереження інтелектуального капіталу підприємств є надважливим і складним завданням, яке не можливо вирішити лише у юридично-правовій площині через призму господарського, адміністративного чи цивільного права. При цьому необхідно поєднувати правові зобов'язання з матеріально-фінансовими та авторсько-власницькими заохоченнями і очікуваннями носіїв інтелекту, стимулювання збереження конструкторських, технологічних, виробничих і комерційних таємниць через механізми авторського орендування та маркування, залучення персоналу до процесу прийняття управлінських рішень, створення сприятливих умов для освітньо-професійного і творчого зростання та комфортних умов праці і відпочинку фахівців, турботи менеджменту підприємств про зростання індивідуального добробуту, соціального статусу та рівня життя працівників.

Зауважимо, що процес створення інтелектуального капіталу відбувається шляхом конвертації основних складників інтелектуального капіталу та їх структурних елементів. Зокрема, Е. Амманн [3] виділяє такі основні варіанти форм конвертації інтелектуального капіталу, як:

1) перетворення індивідуальних компетенцій в індивідуальні компетенції;

2) перетворення індивідуальних компетенцій у зовнішню структуру;

3) перетворення зовнішньої структури в індивідуальні компетенції;

4) перетворення індивідуальної компетенції у внутрішню структуру;

5) перетворення внутрішньої структури в індивідуальні компетенції;

6) перетворення зовнішньої структури в зовнішню структуру;

7) перетворення зовнішньої структури у внутрішню структуру;

8) перетворення внутрішньої структури в зовнішню структуру;

9) перетворення внутрішньої структури у внутрішню структуру.

Отож, сутність інтелектуального капіталу підприємств як економічної категорії визначимо як систему відносин економічних суб'єктів людина-підприємство щодо динамічного його створення на основі засвоєння передових наукових знань, інформації та прогресивних технологій з метою виробництва та комерціалізації інтелектуального продукту, зростання доходу та капіталізації підприємств, отримання унікальних конкурентних переваг, враховуючи персоніфіковані інтереси особистісно-власницького зростання суб'єктів.

Зважаючи на складність і новизну категорії інтелектуального капіталу підприємств, йому притаманна вища ступінь розвитку порівняно з традиційними функціональними формами капіталу, критерієм чого є стійкіший рівень економічного зростання та ефективність систем менеджменту підприємств, оскільки інтелектуальний капітал підприємства визначає якість його системи управління [2]. Розвиваючись аналогічно до інших видів капіталу, інтелектуальний капітал підприємств водночас має власний зміст, зумовлений специфікою своїх функцій:

– безкінечно прискорювати приріст обсягу доходів через призму формування та впровадження необхідних систем знань, досвіду і взаємовідносин, які створюють умови для високоефективної господарської діяльність;

– забезпечувати прогресивний розвиток і нагромадження інтелектуальної власності;

– актуалізація творчого типу мислення персоналу, зокрема менеджменту підприємств;

– стимулювання гнучких моделей відтворення кожної конкретної системи (підсистеми) менеджменту та їх сукупності;

– створення у системах менеджменту підприємств інтелектуальних центрів, які охоплюватимуть поступово всю сукупність факторів виробництва, розподілу, обміну та споживання з метою посилення конкурентних переваг.

Ключовими етапами форм руху інтелектуального капіталу є:

1) розпізнання і розвиток творчого менталітету в індивіда;

2) інвестування;

3) формування системи інтелектуального капіталу (матеріалізації капіталу).

Системотворним елементом цього руху є наука. Сучасні форми прояву й матеріалізації інтелектуального капіталу можна консолідувати в такі групи:

1. Наукові дослідження (монографії, статті, доповіді, дисертації, технічні засоби оброблення та зберігання інформації).

2. Технологічні розробки та інновації (патенти, ліцензії, ноу-хау, моделі, ІКТ, програми й сервіси, бази даних, інші нематеріальні виробничі активи).

3. Управлінські, організаційно-економічні, соціальні, екологічні розробки й нововведення (накази, програми, навчально-освітні кейси, методики, інструкції, інструментарій оргкультури, історія клієнтських відносин).

4. Особистісний інтелект (творчий спосіб мислення, спрага до знань, генерування предметних ідей та вміння продукувати інформаційні потоки, професійність, цілеспрямованість, виховання і духовно-культурні якості, психофізіологічна стійкість, почуття власника, партнерська взаємодія, жертовність, відповідальність та самоменеджмент).

Висновки. Розкрито змістове наповнення процесу інтелектуалізації систем менеджменту та уточнено сутність інтелектуального капіталу підприємств як економічної категорії. Окреслено своєрідні особливості інтелектуального капіталу підприємств, етапи його формування, форми його прояву і конвертації та специфіки функції інтелектуального капіталу, які потрібно врахувати при моніторингу рівня ІСМ підприємств. Надалі необхідно розробити методичний підхід до економічного оцінювання та аналізування процесу інтелектуалізації систем менеджменту підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чухно А. Інституціонально-інформаційна економіка: [підручник] / А. Чухно, П. Леоненко, П. Юхименко; за ред. А. Чухна. – К.: Знання, 2010. – 687 с.
2. Леонтьєв Б. Ціна інтелекту. Інтелектуальний капітал в російському бізнесі / Б. Леонтьєв. – М.: Акціонер, 2002. – 200 с.
3. Eckhard A. Hierarchical Modelling Approach to Intellectual Capital Development / A. Eckhard // Electronic Journal of Knowledge Management. – 2010. – Vol. 8. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://books.google.com.ua/books?id=xQL.
4. Edvinsson L. Developing intellectual capital Scandia / L. Edvinsson // Long Range Planning. – 1997. – Vol. 30. – P. 366–373.
5. Edvinsson L. Intellectual Capital: Realizing your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower / L. Edvinsson, M. Malone. – New York., 1997. – 345 p.

УДК 338.24.01

Стрий Л.А.
доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры экономики предприятий
Одесского национального политехнического университета

ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ГЛОБАЛЬНЫХ РЫНКОВ

В статье рассмотрено авторское видение современного состояния глобальной экономики и глобальных рынков. Уточнены определения понятия и основные характеристики глобальной экономики. Рассмотрены некоторые аспекты развития глобальных рынков, современные институты глобальной экономики: ВТО, соглашение по телекоммуникациям, международный союз электросвязи. Сформулировано несколько утверждений по поводу современного состояния глобальной экономики и перспектив ее дальнейшего развития.

Ключевые слова: Всемирная торговая организация, глобализация, глобальная экономика, глобальные рынки, глобальные потоки, Международный союз электросвязи, региональная дифференциация экономики, Интернет.

Стрій Л.О. ГЛОБАЛЬНА ЕКОНОМІКА: СУЧАСНИЙ СТАН ГЛОБАЛЬНИХ РИНКІВ
У статті розглянуто авторське бачення сучасного стану глобальної економіки та глобальних ринків. Уточнено визначення поняття та основні характеристики глобальної економіки. Розглянуто деякі аспекти розвитку глобальних ринків, сучасні інститути глобальної економіки: СОТ, угода щодо телекомунікацій, Міжнародний союз електрозв'язку. Сформульовані декілька тверджень щодо сучасного стану глобальної економіки та перспектив її подальшого розвитку.

Ключові слова: Всесвітня торгова організація, глобалізація, глобальна економіка, глобальні ринки, глобальні потоки, Міжнародний союз електрозв'язку, регіональна диференціація економіки, Інтернет.

Striy L.A. GLOBAL ECONOMY: MODERN STATE OF GLOBAL MARKETS
In article author's vision of the current state of the global economy and global markets. Revised definition of the concept and main characteristics of the global economy. Some aspects of the development of global markets, the institutions of the global economy: WTO, agreement on telecommunications, the international telecommunication Union. Formulated some statements about the current state of the global economy and prospects of its further development.

Keywords: Worldwide Trade Organization, globalization, global economy, global markets, global flows, international telecommunication Union, regional differentiation of the economy, Internet.

Постановка проблемы. Глобализация, формирование глобальной экономики – один из мощных и самых противоречивых процессов современности. Для современной экономики глобальность влияет на все уровни и на все основные процессы экономической деятельности. Однако на уровне экономики предприятия влияние глобализации на целевые рынки исследовано недостаточно, что обуславливает актуальность темы данной статьи.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблеме глобализации посвящено множество исследований различных направлений: монографии, книги, учебники, отдельные статьи. Наиболее детально проблему формирования глобальной экономики исследовал М. Кастельс в своей трехтомной монографии «The information age: Economy, Society and Culture», изданной на русском языке в одном томе [1]. Монография посвящена анализу фундаментальных цивилизационных процессов, вызванных к жизни принципиально новой ролью в современном мире информационных технологий. Выводы автора, как указывается в предисловии научного редактора русского издания, основываются не только на анализе данных национальных и международных статистических учетов, вторичном анализе экономических и социологических исследований других ученых, но и на собственных крупномасштабных изысканиях [1, с. 10–18]. На уровне экономики предприятия следует отметить монографию «Экономика и управление на предприятии: основные тенденции и проблемы развития», один из разделов которой посвящен анализу глобализации рынков, формированию глобальной экономики [2, с. 147–156]. В книге «Глобальный маркетинг» рассматриваются стратегии предприятия по проникновению на глобальные рынки, формирование глобальной электронной коммерции [3]. В учебнике «Глобальна економіка» рассматриваются глобальные аспекты экономических отношений, их регулирование на мировом и государственном уровнях [4]. Однако многие аспекты глобализации, современное состояние глобальных рынков исследованы недостаточно.

Целью статьи является уточнение понятия и основные характеристики глобальной экономики, некоторых аспектов развития глобальных рынков, анализ институтов глобальной экономики и современного состояния глобальной экономики.

Изложение основного материала исследования. Глобальная экономика, по мнению М. Кастельса, смогла обрести смысл и сформировать свой экономический базис в условиях развития новых созидательных возможностей человека в современной инфраструктуре экономики, создаваемой с использованием новых и новейших информационных, компьютерных и коммуникационных технологий. Глобальная экономика – это экономика, способная работать как единая система в режиме реального времени в глобальном масштабе [1, с. 105].

Однако следует отметить, что в настоящее время глобальная экономика не является всепланетной (и пока нет ясно выраженной тенденции ее планетизации). Есть много отдельных стран, регионов, секторов экономики, еще не включенных в глобальную экономику. Одновременно с развитием глобализации продолжается региональная дифференциация экономики. Есть также выраженная тенденция к усилению обособленности и замкнутости некоторых региональных рынков.

М. Кастельс экономику нового типа назвал информационной и глобальной. Итак, «информациональная – так как производительность и конкурентоспособность факторов или агентов в этой экономике (будь то фирма, регион или нация) зависят,

в первую очередь, от их способности генерировать, обрабатывать и эффективно использовать информацию, основанную на знаниях. Глобальная – потому что основные виды экономической деятельности, такие как производство, потребление и циркуляция товаров и услуг, а также их составляющие (капитал, труд, сырье, управление, информация, технология, рынки) организуются в глобальном масштабе, непосредственно либо с использованием разветвленной сети, связывающей экономических агентов. И наконец, информациональная и глобальная – потому что в новых исторических условиях достижение определенного уровня производительности и существование конкуренции возможно лишь внутри глобальной взаимосвязанной сети» [1, с. 81].

В отечественном учебнике приводится следующее определение данного понятия: «Глобальна економіка – це історичний соціальний процес, змістом якого є взаємозв'язок та взаємозалежність національних економік, злиття національних ринків у єдиний світовий ринок. Глобалізація – це не уніфікація (американізація), це стан, процес, перспектива розвитку людського суспільства, з'єднання людськості у цілісному світі. Філософія ж глобалізації, її пізнання та регулювання ускладнюється національними, релігійними, державно-політичними компонентами» [4].

Имеются и другие определения понятия «глобальная экономика».

Глобальная экономика – это открытая экономика, способная работать как единая система в режиме реального времени в глобальном масштабе; глобальная экономика более конкурентоспособна; в глобальной экономике большие шансы на успех имеют предприятия с гибкой структурой.

Глобальная экономика имеет уже достаточно выраженные характеристики, которые существенно отличают ее от прежней экономики. Данные характеристики автором обобщены путем изучения источников [1–10], а также многих Интернет-ресурсов. Детальное обоснование ниже приведенных формулировок представлено в [2, с. 148–150].

Управление капиталом осуществляется непрерывно на глобальных финансовых рынках, работающих в режиме реального времени. Потоки капиталов становятся глобальными и в то же время все более независимыми от функционирования отдельной экономики.

Наука, технология и информация собраны в глобальные потоки, имеющие асимметричную структуру. Информационная и глобальная экономика организована вокруг командных и управляющих центров, способных вводить инновации и управлять взаимосвязанной деятельность компаний и отдельных фирм. Наиболее крупный центр находится в США.

Рынки товаров и услуг становятся все более глобальными. Благодаря новым коммуникациям и транспортным технологиям существуют каналы и возможности для фирм продавать продукцию повсеместно. Однако в настоящее время внутренние рынки еще составляют наибольшую долю ВВП в большинстве стран. Кроме того, в некоторых странах с развитой экономикой существуют важные сегменты, защищенные от мировой конкуренции государством.

Доминирующие сегменты и фирмы, представляющие стратегическую основу любой экономики страны, тесно связаны с мировым рынком и их судьба зависит от того, насколько успешно они работают на этом рынке.

Некоторые аспекты развития глобальных рынков. Проблема глобализации рынков стала изучаться исследователями после выхода в свет в 1983 году книги Т. Левитта «Глобализация рынков», основная идея которой заключается в утверждении, что всем людям, живущим на планете, свойственно скорее сходство, чем различие. Современные коммуникационные технологии способствуют всеобщей и всесторонней универсализации – мир превращается в одну большую деревню (село). Предприятия могут неплохо заработать, если, забыв о различиях, они сконцентрируют свое внимание на сходстве предпочтений потребителей. Глобализация экономики, по мнению Т. Левитта, приводит к возникновению новых глобальных компаний, которые используют максимум возможностей глобального рынка и могут сводить к минимуму издержки его обслуживания. Потому они могут позволить себе направлять значительные средства на исследования и разработки, на маркетинговые мероприятия, что существенно повышает их конкурентоспособность по сравнению с меньшими и более слабыми фирмами, ориентированными только на внутренний рынок. Глобальные компании предлагают потребителям на всех рынках одинаковые товары высокого качества по более низким ценам [8].

Проблема глобализации рынков услуг, в частности рынков услуг связи, практически еще не исследована. В настоящее время глобализация рынков услуг связи осуществляется путем создания единой системы связи в пределах национальных границ и соединения национальных систем связи. Очень сложной и полностью еще не решенной является проблема совместимости сигналов (с технической точки зрения) и проблема расчетов за услуги (с экономической точки зрения).

Современный рынок инфокоммуникационных услуг в сети Интернет является практически глобальным рынком. Это открытый рынок, имеющий всепланетную инфраструктуру, на котором, в идеале, каждый человек планеты может иметь свободный доступ ко всем коммуникациям и информационным ресурсам, всем потребителям обеспечивается одинаковое качество услуг на равных условиях, все производители имеют равные возможности [2].

Институты глобальной экономики. Для решения проблем, возникающих в процессе развития экономики, улучшения организации взаимодействия, стандартизации экономических инструментов, регулирования рынков в условиях глобальной экономики используются международные институты. В последние десятилетия в международных институтах произошли существенные изменения. Созданные ранее для решения узких задач, в условиях глобализации они расширили и трансформировали сферу своей деятельности, существенно подняв свою значимость, а именно организации, прямо связанные с финансовой и экономической глобализацией: Международный валютный фонд (МВФ), Всемирный банк (ВБ), Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Всемирная торговая организация (ВТО).

Всемирная торговая организация (World Trade Organization) была создана в 1995 году на Уругвайском раунде переговоров с целью либерализации международной торговли и регулирования торгово-политических отношений государств-членов. ВТО отвечает за разработку и внедрение новых торговых соглашений, а также следит за соблюдением членами организации всех соглашений, подписанных большинством стран мира и ратифицированных их парламентами. Обсуждения проблем и принятие решений по глобальным проблемам либерализации и перспективам дальнейшего развития мировой торговли проходят в рамках многосторонних торговых перегово-

ров (раунды). Работа ВТО опирается на следующие основные принципы. *Равные права.* Все члены ВТО обязаны предоставлять всем другим членам режим наибольшего благоприятствования. *Взаимность.* Все уступки в ослаблении двусторонних торговых ограничений должны быть взаимными. *Прозрачность.* Члены ВТО должны полностью публиковать свои торговые правила и иметь органы, отвечающие за предоставление информации другим членам ВТО [12].

Соглашение по телекоммуникациям. В сфере услуг действует Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) и Четвертый протокол (Соглашение по телекоммуникациям). Установлены и признаны большинством государств следующие принципы регулирования структуры услуг базовых телекоммуникаций: гарантии конкуренции, взаимодействие, общественная полезность, прозрачность мероприятий по взаимодействию, универсальная услуга, независимые регуляторы, распределение и использование ограниченных ресурсов [13].

Международный союз электросвязи является основным институтом развития, стандартизации и глобализации сферы инфокоммуникационных услуг и услуг связи. Объединяет более чем 191 страну. Курирует все виды связи – проводную, мобильную, радиосвязь, оптические системы и другие электромагнитные системы. Основные цели МСЭ: обеспечить и расширить международное сотрудничество между всеми членами Союза с целью усовершенствования и рационального использования всех видов электросвязи; предоставлять техническую помощь развивающимся странам; содействовать развитию технических средств и их эффективной эксплуатации с целью повышения производительности служб электросвязи, расширения сферы их применения и возможно более широкого использования этих средств населением; содействовать использованию преимуществ новых технологий в области электросвязи всеми жителями Планеты; согласовывать деятельность членов Союза для достижения названных выше целей. За последние годы в МСЭ произошло много изменений, в результате глобализации все большее количество стран присоединяется к МСЭ, деятельность МСЭ все больше расширяется, процессы принятия решений ускоряются [14].

Современное состояние глобальной экономики. Анализ последних публикаций в различных интернет-источниках позволил автору сделать несколько утверждений относительно современного состояния глобализации экономики и перспектив ее дальнейшего развития [2, с. 155–156].

В настоящее время в глобальной экономике наблюдается тенденция увеличения рыночной доли мелких и средних предприятий и уменьшения рыночной доли крупных глобальных компаний. В течение многих лет считалось, что глобализация рынков приведет к возникновению очень крупных многонациональных предприятий, которые смогут использовать преимущества эффекта масштаба для успешного внедрения на рынки глобально стандартизированных продуктов. Однако практика не подтвердила это. На эту тенденцию указал Джон Найсбит в своей книге «Глобальный парадокс» [11]. По его мнению, нет ничего более неверного, чем утверждение о том, что в огромной глобальной экономике мировым бизнесом правят многонациональные корпорации. Чем более открытой становится мировая экономика, тем большее влияние приобретают мелкие и средние по размеру компании [3, с. 13]. В дальнейшем практика работы на рынке крупных глобальных компаний показала, что при увеличении размера компании происходит переход от позитивных последствий эффекта масштаба к негативным.

Мировой финансово-экономический кризис высветил ряд существенных недостатков глобализации экономики. Глобальные рынки оказались вне влияния государственных регуляторов, что и вызвало усиление кризисных явлений, особенно в финансовой сфере. Меньше всех ощутили последствия кризиса страны, которые были менее вовлечены в процессы глобализации. Проблема разработки новых регуляторов рынка еще ждет своего решения.

В экономике многих стран усилилось влияние регионализации. Некоторые исследователи сделали (на наш взгляд, поспешно) вывод о завершении эры глобализации. В электронной торговле, в сфере высоких технологий, на рынках инфокоммуникационных услуг практически все компании являются глобальными и работают успешно.

Выводы. Будучи объективной тенденцией развития человеческой цивилизации, глобализация открывает дополнительные возможности и сулит выгоды экономике многих стран. Благодаря глобализационным процессам достигается снижение издержек производства, оптимизируется размещение ресурсов в мировом масштабе, расширяется ассортимент и повышается качество товаров на национальных рынках, становятся широкодоступными достижения науки, техники и культуры. Но этот процесс сопряжен с опасностями для национальных экономик, причем не только бедных, но и богатых стран. Преимущества экономической глобализации не реализуются автоматически, и не все страны в равной мере их ощущают. Выгоды от глобализации распределяются неравномерно, и в глазах многих стран – несправедливо.

Для экономики сферы связи, информатизации и инфокоммуникаций глобализация является естественным процессом, определяющим, во многом, правила работы на рынках инфокоммуникационных услуг. Интернет безграничен и открыт, рынки инфокоммуникационных услуг глобальны и открыты. Доступ на глобальные рынки инфокоммуникационных услуг открыт и свободен для предприятий и потребителей всех стран, где телекоммуникации подключены к сети Интернет.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
2. Голубев А. Экономика и управление на предприятии: основные тенденции и проблемы развития: [монография] / А. Голубев, Л. Стрий, Л. Захарченко; под ред. П. Воробиенко. – Saarbrucken: LAP Lambert Academic Publishing, 2015. – 292 с.
3. Холленсен С. Глобальный маркетинг / С. Холленсен. – Минск: Новое издание, 2004. – 832 с.
4. Бочан І. Глобальна економіка: [підручник] / І. Бочан, І. Михасюк. – К.: Знання, 2007. – 403 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер, К. Каплер. – 14-е изд. – СПб.: Питер, 2014. – 800 с.
6. Грани глобализации. Трудные вопросы современного развития / [М. Горбачев, А. Арбатов, О. Богомолов и др.]. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – 592 с.
7. Иноземцев В. За пределами экономического общества. Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире / В. Иноземцев. – М. Академия – Наука, 1998. – 614 с.
8. Левитт Т. Глобализация рынков / Т. Левит // Классика маркетинга. – СПб.: Питер, 2001. – С. 75–91.
9. Уэбстер. Ф. Теории информационного общества / Ф. Уэбстер. – М.: Аспект Пресс, 2004. – 400 с.
10. Салмон Р. Будущее менеджмента / Р. Салмон. – СПб.: Питер, 2004. – 298 с.

11. Naisbitt J. The Global Paradox / J. Naisbitt. – London: Nicholas Brealey Publishing, 1994. – 86 p.
12. World Trade Organization [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://un.org.
13. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ipp.spb.ru/index.php?page=news_archive&list=3&id=1552.
14. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://itu.int/ru/about/Pages/default.aspx.

УДК 658.012

Ступіна Ю.Ю.
аспірант кафедри економіки
та організації діяльності суб'єктів господарювання
Української інженерно-педагогічної академії

НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛЯННЯ ЗМІНАМИ В МЕЖАХ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДУВАННЯ

У статті сформовано науково-методичний підхід організаційно-економічного забезпечення управляння змінами на підприємствах машинобудування з використанням збалансованої системи економічних показників. Визначено важливість та необхідність використання кореляційно-регресійного аналізу в межах організаційно-економічного забезпечення управляння змінами на підприємствах машинобудування. Наведено моделі регресії та одержано оптимальну залежність факторів у фінансовому, майновому, інноваційному, діловому, трудовому блоках.

Ключові слова: зміни, регресія, рівняння регресії, організаційно-економічний забезпечення, управління змінами, аналіз, науково-методичний підхід.

Ступина Ю.Ю. НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ИЗМЕНЕНИЯМИ В РАМКАХ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАШИНОСТРОЕНИЯ

В статье сформировано научно-методический подход организационно-экономического обеспечения управления изменениями на предприятиях машиностроения с использованием сбалансированной системы экономических показателей. Определена важность и необходимость использования корреляционно-регрессионного анализа в рамках организационно-экономического обеспечения управления изменениями на предприятиях машиностроения. Приведены модели регрессии и получено оптимальную зависимость факторов в финансовом, имущественном, инновационном, деловом, трудовом блоках.

Ключевые слова: изменения, регрессия, уравнение регрессии, организационно-экономическое обеспечение, управление изменениями, анализ, научно-методический подход.

Stupin Yu.Yu. SCIENTIFIC AND METHODICAL APPROACH TO MANAGING CHANGE WITHIN THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC SOFTWARE AT MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

The article considers the scientific-methodical approach of organizational-economic providing of change management in the engineering enterprises using the balanced system of economic indicators. Determined the importance and the necessity of using correlation and regression analysis in the framework of organizational-economic providing of change management at engineering enterprises. Given a regression model and obtained the optimal dependence of the factors in the financial, property, innovation, business, labor and units

Keywords: changes, regression, regression equation, organizational and economic support, change management, analysis, methodological approach.

Постановка проблеми. Розробка дієвого науково-методичного підходу до управляння змінами на підприємствах машинобудування у межах організаційно-економічного забезпечення з застосуванням сучасних економіко-математичних методів (інтегральна оцінка, кореляційний аналіз, нейронні мережі) є дуже важливою проблемою в сучасних умовах трансформаційної економіки, що й аргументує постановку актуальності питання розглянутого у цій статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній науковій літературі існують різні погляди щодо дослідження організаційно-економічного забезпечення. Висвітленню цієї проблематики свої наукові праці присвятили такі науковці, як С. Ашмаріна [1], І. Біла., В. Кушнірук, А.В. Куценко [2], В. Прохорова [3], Л. Транченко [4], Ю. Ус [5]. Н. Вінер та У. Ешбі, Д. Гвішіані та М. Солодка присвячують свої праці розумінню процесу управління та певне визначення як самого терміна, так і процесу. В останні роки в економіці підприємств різних галузей досить часто застосовують метод регресійного аналізу показників, що ґрунтується на теорії кореляції. У своїх доробках такий підхід використовують Р. Волчек, Н. Бурєєва, Р. Каренов, К. Йонеску, В. Йордаке, І. Мойнягу, В. Федосеев, А. Гармаш, Д. Дайитбегов [6–8].

Мета статті полягає в обґрунтуванні науково-методичного підходу до управління змінами на підприємствах машинобудування з використанням організаційно-економічного забезпечення збалансованої системи показників, визначенні оптимального набору збалансованої системи показників для побудови регресійної моделі у межах кореляційного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз наявних досліджень науково-методичних підходів свідчить про висвітлення проблеми управління змінами на підприємствах машинобудування з використанням організаційно-економічного забезпечення лише з окремої сторони чи певного метода управління змінами. Небагато наявних науково-методичних підходів враховують використання у практичну діяльність сучасних економіко-математичних методів, які дають змогу досить точно прогнозувати одержані результати та визначати досягнення поставлених цілей у процесі прийняття управлінського рішення щодо впровадження змін у діяльність підприємства.

На рис. 1 наведено науково-методичний підхід до управління змінами на підприємствах машинобудування у межах організаційно-економічного забезпечення, що містить декілька етапів щодо вибору, розробки, застосування сучасних економіко-математичних методів.

Окремим питанням у межах формування та впровадження у діяльність підприємства наведеного науково-методичного підходу є застосування кореляційного аналізу та побудова моделі регресії, для зображення причино-наслідкових зв'язків між значущими факторами та загальним показником результатів діяльності. Застосування кореляційного аналізу в науково-методичному підході є окремим досить відповідним етапом.

Основна увага під час відбору показників для збалансованої системи приділяється логічній визначеності їх впливу на загальний показник. Серед показників виділяють фінансово-економічні, організаційно-технічних, трудові, використання інноваційних досягнень та майнового забезпечення для всієї обраної сукупності підприємств машинобудування та формують п'ять блоків: фінансовий, майнового стану, інноваційної та ділової активності, трудових ресурсів. У таблиці 1 наведено відібрані показники – фактори в межах збалансованої системи економічних показників-факторів, які використовуються для побудови регресійної моделі кореляційного аналізу.

В усіх п'яти блоках, для яких буде розраховуватись рівняння регресії кількість факторів, що вклю-

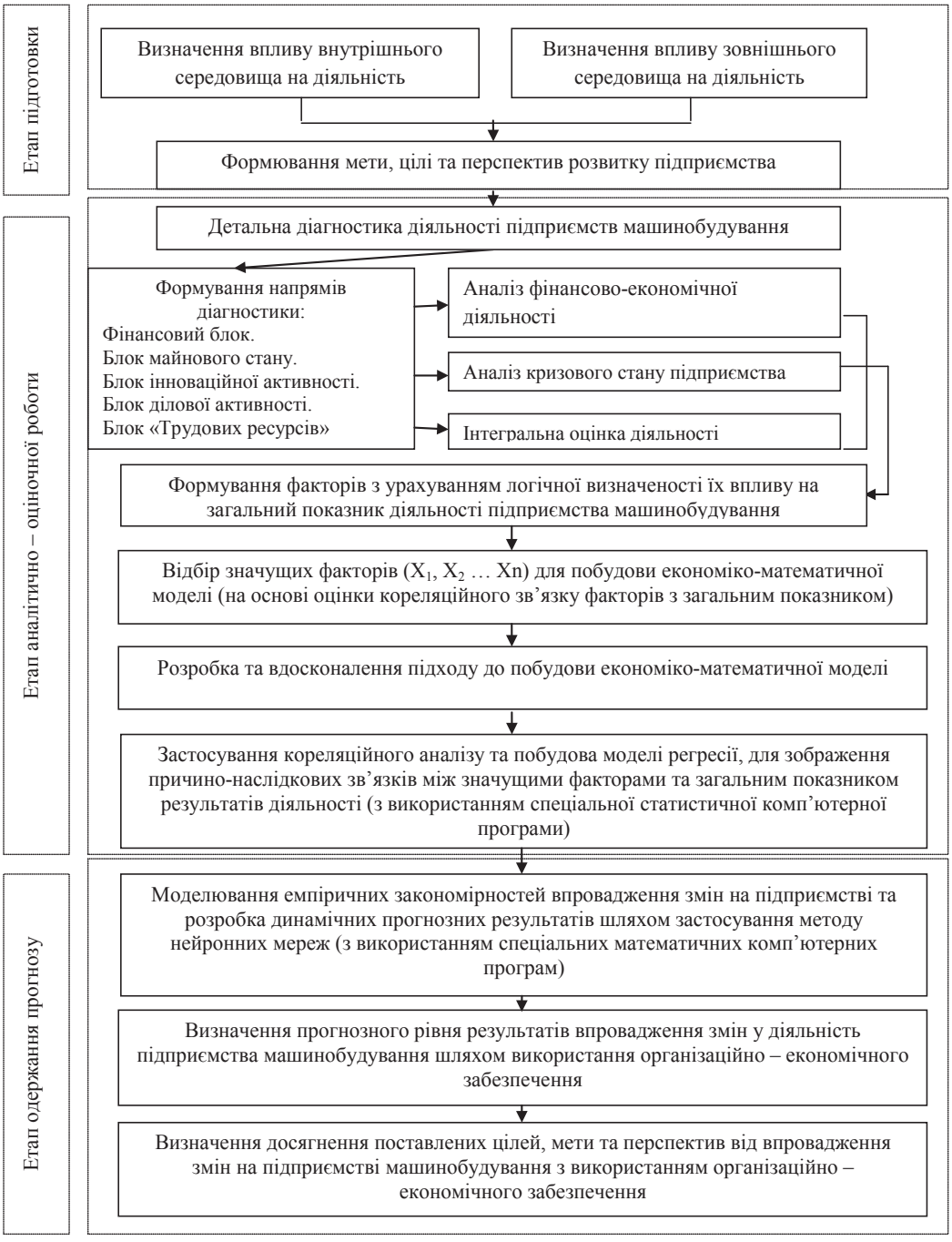


Рис. 1. Науково-методичний підхід управління змінами на підприємствах машинобудування у межах організаційно-економічного забезпечення

чаються у рівняння регресії більше ніж два, тому будемо використовувати лінійну множинну регресію. Розрахунок багатофакторної регресійної моделі будемо виконувати за формулою:

$$Y_x = a_1X_1 + a_2X_2 + a_3X_3 + ... + a_nX_n + b_0 \quad (1)$$

де Y – функція, результат економічних показників;

x_i – факторні ознаки (i = 1,n);

a_i – коефіцієнт чистої регресії, (i = 1,n);

b_0. – вільний член рівняння регресії.

Таблиця 1

Показники-фактори збалансованої системи економічних показників

Умовне позначення фактора	Економічна сутність
Фінансовий блок системи економічних індикаторів	
X_1	Коефіцієнт поточної ліквідності
X_2	Коефіцієнт швидкої ліквідності
X_3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності
X_4	Коефіцієнт відновлення платоспроможності
X_5	Коефіцієнт втрати платоспроможності
X_6	Коефіцієнт фінансового левериджу
X_7	Коефіцієнт фінансової незалежності
Блок майнового стану системи економічних індикаторів	
X_8	Коефіцієнт зносу основних засобів
X_9	Коефіцієнт відновлення
X_{10}	Коефіцієнт вибуття
X_{11}	Коефіцієнт маневреності власного капіталу
X_{12}	Коефіцієнт забезпечення власними обіговими засобами
X_{13}	Коефіцієнт відношення позичених та власних коштів
X_{14}	Фондовіддача
X_{15}	Фондоємність
X_{16}	Коефіцієнт придатності основних засобів
Блок ділової активності системи економічних індикаторів	
X_{17}	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу
X_{18}	Коефіцієнт рентабельності реалізації продукції
X_{19}	Коефіцієнт рентабельності активів
X_{20}	Коефіцієнт обігу обігових коштів
X_{21}	Коефіцієнт обігу власних коштів
X_{22}	Коефіцієнт обігу кредиторської заборгованості
X_{23}	Коефіцієнт обігу дебіторської заборгованості
X_{24}	Коефіцієнт відношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості
X_{25}	Коефіцієнт частки ринку України
X_{26}	Коефіцієнт виробничих витрат
X_{27}	Коефіцієнт оборотності запасів
Блок інноваційної активності системи економічних індикаторів	
X_{28}	Частка нематеріальних активів у загальних активах
X_{29}	Коефіцієнт рентабельності власних інновацій
X_{30}	Наукоємність виробництва
X_{31}	Наукоємність витрат
X_{32}	Коефіцієнт витрат на науково-дослідну діяльність
X_{33}	Коефіцієнт витрат на розробку нової продукції
X_{34}	Коефіцієнт витрат на раціоналізацію виробництва
Блок аналізу трудових ресурсів системи економічних індикаторів	
X_{35}	Коефіцієнт позаштатних працівників
X_{36}	Коефіцієнт сталості персоналу
X_{37}	Коефіцієнт плинності персоналу
X_{38}	Коефіцієнт заміщення персоналу
X_{39}	Коефіцієнт чисельність ПВП
X_{40}	Коефіцієнт працівників з вищою освітою
X_{41}	Рівень середньомісячного заробітку
X_{42}	Коефіцієнт працівників, які підвищили кваліфікацію

У табл. 2 наведені результати побудови моделі фінансового блоку системи економічних індикаторів у межах організаційно-економічного забезпечення управління змінами. У результаті проведеного регресійного аналізу у фінансовому блоці отримаємо таку модель рівняння (2)

$$Y^F = -0,1399 + 0,3063x_7. \quad (2)$$

Коефіцієнт множинної кореляції $R = 0,45$ характеризує міру зв'язку між незалежними факторами ознаками та залежним. Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,20$ характеризує відповідність економічному процесу побудованого рівняння регресії та пояснює лише 20,28% варіації. Значення критерію Фішера $F(7,73) = 2,65$, що перевищує табличне значення $F_m(7,73) = 2,13$ [9]. Рівень похибки апроксимації моделі становить 0,016, що менше ніж 0,05 і доводить загальну значущість рівняння регресії. Оскільки кореляційний зв'язок, на відміну від функціонального, є нестрогим та неповним, можна зробити висновок про підтвердження статистичної значущості побудованої моделі та загальної адекватності.

У табл. 3 наведені дані аналізу побудови регресійного рівняння блока майнового стану системи економічних індикаторів. У результаті побудови моделі регресійного аналізу для блока майнового стану системи економічних індикаторів діяльності підприємств машинобудування отримаємо таку модель рівняння (3)

$$Y^M = 0,9945x_8 + 0,1505x_9 - 0,1581x_{10} + 0,0058x_{14} - 0,2530x_{15} \quad (3)$$

Коефіцієнт множинної кореляції $R = 0,62$ характеризує міру зв'язку між незалежними факторами ознаками та залежним. Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,69$ характеризує відповідність економічному процесу побудованого рівняння регресії та пояснює 69,28% варіації. Значення критерію Фішера $F(9,71) = 4,88$, що перевищує табличне значення $F_m(9,71) = 2,014$ [9]. Статистична значущість оцінок коефіцієнтів у незалежних змінних моделі підтверджується значеннями критерію Ст'юдента t_{ai}, становить –1,697 що не перевищують табличне значення 1,99 [10]. Рівень похибки апроксимації моделі дорівнює 0,000042, що менше ніж 0,05 і доводить загальну значущість рівняння регресії.

У табл. 4 наведені дані аналізу побудови регресійного рівняння блока ділової активності системи економічних. У результаті побудови моделі регресійного аналізу для блока ділової активності системи економічних індикаторів отримаємо таку модель рівняння (4)

$$Y^D = 1,6204x_{19} + 0,0590x_{24} - 0,0444x_{27} \quad (4)$$

Коефіцієнт множинної кореляції $R = 0,87$ характеризує тісний зв'язок між незалежними факторами ознаками та залежним. Коефіцієнт детермінації $R_2 = 0,76$ характеризує відповідність економічному

процесу побудованого рівняння регресії та пояснює 76,67% варіації. Значення критерію Фішера $F(11,69) = 23,011$, що перевищує табличне значення $F_m(11,69) = 1,9303$ [9]. Статистична значущість оцінок коефіцієнтів у незалежних змінних моделі підтверджується значеннями критерію Ст'юдента t_{ai}, становить 1,2380 що не перевищують табличне значення 1,99 [10]. Рівень похибки апроксимації моделі дорівнює 0,0, що менше ніж 0,05 і доводить загальну значущість рівняння регресії.

Таблиця 2

Результати побудови моделі фінансового блоку системи економічних індикаторів діяльності підприємств машинобудування

Кількість спостережень – 81	R = 0,45035485 R² = 0,20281949 Скорегований R² = 0,12637752 F(7,73) = 2,6532 p < 0,01678 Стандартна похибка оцінки: 0,23725					
	β-коеф. рівняння (b)	Стандартна похибка β-коеф.	Коеф. рівняння (b)	Стандартна похибка коеф рівняння	t-критерій (t(73))	Ймовірність нульової гіпотези
Вільний член рівняння			–0,1399	0,0478	–2,9239	0,0046
X_1	–0,1983	0,4683	–0,0202	0,0477	–0,4234	0,6731
X_2	0,2781	0,1920	0,0486	0,0336	1,4485	0,1517
X_3	0,0004	0,1832	0,0001	0,0789	0,0022	0,9982
X_4	0,0395	0,3734	0,0065	0,0622	0,1060	0,9158
X_5	–0,0942	0,1103	–0,0051	0,0059	–0,8543	0,3957
X_6	–0,0391	0,1048	–0,0088	0,0235	–0,3736	0,7097
X_7	0,3857	0,1276	0,3063	0,1013	3,0222	0,0034

Таблиця 3

Результати побудови моделі змінних блока майнового стану системи економічних індикаторів діяльності підприємств машинобудування

Кількість спостережень – 81	R = 0,61854372 R² = 0,69281949 Скорегований R² = 0,30433390 F(9,71) = 4,888633 p < 0,000042 Стандартна похибка оцінки: 0,0942					
	β-коеф. рівняння (b)	Стандартна похибка β-коеф.	Коеф. рівняння (b)	Стандартна похибка коеф рівняння	t-критерій (t(71))	Ймовірність нульової гіпотези
Вільний член рівняння			–0,2848	0,1679	–1,6965	0,0942
X_8	0,4579	0,1856	0,9945	0,4030	2,4677	0,0160
X_9	0,3156	0,0959	0,1505	0,0457	3,2905	0,0016
X_{10}	–0,2240	0,1011	–0,1581	0,0714	–2,2156	0,0299
X_{11}	0,1388	0,1009	0,0153	0,0111	1,3759	0,1732
X_{12}	0,0291	0,1229	0,0071	0,0302	0,2370	0,8134
X_{13}	-0,0873	0,1028	–0,0207	0,0243	–0,8487	0,3989
X_{14}	0,2536	0,1130	0,0058	0,0026	2,2449	0,0279
X_{15}	–0,4121	0,1157	–0,2530	0,0710	–3,5618	0,0007
X_{16}	–0,2957	0,1655	–0,1208	0,0676	–1,7869	0,0782

Таблиця 4

Результати побудови моделі змінних блока ділової активності системи економічних індикаторів діяльності підприємств машинобудування

Кількість спостережень – 81	R = 0,87564576 R² = 0,76675549 Скорегований R² = 0,73343484 F(11,69) = 23,011 p < 0,00000 Стандартна похибка оцінки: 0,13565					
	β-коеф. рівняння (b*)	Стандартна похибка β-коеф.	Коеф. рівняння (b)	Стандартна похибка коеф рівняння	t-критерій (t(69))	Ймовірність нульової гіпотези
Вільний член рівняння			–0,0040	0,0500	–0,0802	0,9363
X_{17}	–0,0498	0,0691	–0,0117	0,0163	–0,7210	0,4733
X_{18}	0,0527	0,0780	1,4281	3,4440	0,5291	0,2912
X_{19}	0,7793	0,0743	1,6204	0,1544	10,4951	0,0000
X_{20}	0,1955	0,1054	0,0299	0,0161	1,8555	0,0677
X_{21}	–0,0207	0,0745	–0,0018	0,0066	–0,2778	0,7820
X_{22}	–0,1422	0,0770	–0,0078	0,0042	–1,8460	0,0691
X_{23}	0,0285	0,0864	0,0003	0,0008	0,3295	0,7428
X_{24}	0,2338	0,0846	0,0590	0,0213	2,7645	0,0073
X_{25}	0,0265	0,0707	12,7778	34,1386	0,3743	0,7093
X_{26}	–0,1336	0,0700	–0,1404	0,0735	–1,9100	0,0602
X_{27}	–0,3904	0,0676	–0,0444	0,0077	–5,7729	0,0000

У табл. 5 наведені дані аналізу побудови регресійного рівняння блока інноваційної активності системи економічних індикаторів. У результаті побудови моделі регресійного аналізу для блока інноваційної активності системи економічних індикаторів отримаємо таку модель рівняння (5):

$$Y^I = 84{,}3363x_{31} - 61{,}7761x_{32} \quad (5)$$

Таблиця 5

Результати побудови моделі змінних блока інноваційної активності системи економічних індикаторів діяльності підприємств машинобудування

Кількість спостережень – 81	R = 0,40837580 R^2 = 0,16677079 Скорегований R^2 = 0,08687210 F(7,73) = 2,0873 p < 0,05556 Стандартна похибка оцінки: 0,25451					
	β-коеф. рівняння (b)	Стандартна похибка β-коеф.	Коеф. рівняння (b)	Стандартна похибка коеф рівняння	t-критерій (t(69))	Ймовірність нульової гіпотези
Вільний член рівняння			–0,0538	0,0338	–1,5952	0,1150
X_{28}	0,0932	0,2113	50,3285	114,0870	0,4411	0,6604
X_{29}	0,0287	0,1079	8,6304	32,4901	0,2656	0,7913
X_{30}	–0,1589	0,1844	–0,2683	0,3114	–0,8616	0,3917
X_{31}	1,1810	0,4547	84,3363	32,4663	2,5977	0,0113
X_{32}	–1,2309	0,4476	–61,7761	22,4634	–2,7501	0,0075
X_{33}	0,0141	0,2085	1,3529	19,9479	0,0678	0,9461
X_{34}	0,2391	0,1566	8,3403	5,4603	1,5275	0,1310

Таблиця 6

Результати побудови моделі змінних блока трудових ресурсів системи економічних індикаторів діяльності підприємств машинобудування

Кількість спостережень – 81	R = 0,66774861 R^2 = 0,44588821 Скорегований R^2 = 0,38432023 F(8,72) = 7,2422 p < 0,00000 Стандартна похибка оцінки:0,208					
	β-коеф. рівняння (b)	Стандартна похибка β-коеф.	Коеф. рівняння (b)	Стандартна похибка коеф рівняння	t-критерій (t(72))	Ймовірність нульової гіпотези
Вільний член рівняння			–0,2124	0,2117	–1,0034	0,3190
X_{35}	–0,2208	0,0917	–0,0024	0,0010	–2,4073	0,0186
X_{36}	–0,3114	0,3992	–0,0699	0,0896	–0,7800	0,4379
X_{37}	0,6349	0,3900	0,1387	0,0852	1,6279	0,1079
X_{38}	–0,0163	0,1290	–0,0466	0,3690	–0,1264	0,8998
X_{39}	–0,0167	0,0975	–0,0417	0,2431	–0,1716	0,8642
X_{40}	0,0009	0,1014	0,0019	0,2002	0,0093	0,9926
X_{41}	0,3651	0,1141	0,2431	0,0760	3,2004	0,0020
X_{42}	0,1852	0,1116	0,2772	0,1671	1,6596	0,1013

Таблиця 7

Результати побудови загальної моделі системи економічних індикаторів діяльності підприємств машинобудування

Кількість спостережень – 81	R = 0,93206214 R^2 = 0,086873984 Скорегований R^2 = 0,84327145 F(13,67) = 34,111 p < 0,0000 Стандартна похибка оцінки: 0,10516					
	β-коеф. рівняння (b)	Стандартна похибка β-коеф.	Коеф. рівняння (b)	Стандартна похибка коеф рівняння	t-критерій (t(67))	Ймовірність нульової гіпотези
Вільний член рівняння			0,1451	0,1121	1,2952	0,1997
X_7	–0,1179	0,0562	–0,0915	0,0436	–2,0976	0,0397
X_8	–0,0551	0,0574	–0,1174	0,1223	–0,9601	0,3405
X_9	0,2068	0,0652	0,0983	0,0310	3,1725	0,0023
X_{10}	–0,0881	0,0522	–0,0620	0,0367	–1,6887	0,0959
X_{14}	–0,0299	0,0576	–0,0002	0,0004	–0,5186	0,6057
X_{15}	–0,2255	0,0675	–0,1349	0,0404	–3,3392	0,0014
X_{19}	0,8255	0,0568	1,6485	0,1134	14,5393	0,0000
X_{24}	–0,0631	0,0613	–0,0157	0,0152	–1,0285	0,3074
X_{27}	–0,2548	0,0526	–0,0216	0,0045	–4,8392	0,0000
X_{31}	0,1341	0,1037	8,2841	6,4077	1,2928	0,2005
X_{32}	–0,3219	0,1076	–16,0715	5,3706	–2,9925	0,0039
X_{35}	–0,0895	0,0504	–0,0010	0,0005	–1,7745	0,0805
X_{41}	0,1143	0,0713	0,0806	0,0503	1,6039	0,1134

Коефіцієнт множинної кореляції $R = 0,40$ характеризує тісний зв'язок між незалежними факторами ознаками та залежним. Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,16$ характеризує відповідність економічному процесу побудованого рівняння регресії та пояснює 16,67% варіації. Значення критерію Фішера $F(7,73) = 2,08$, що не перевищує табличне значення $F_m(7,73) = 2,1396$ [9]. Статистична значущість статистичних оцінок коефіцієнтів при незалежних змінних моделі підтверджується значеннями критерію Ст'юдента t_{ai}, становить −1,595 що також не перевищують табличне значення 1,99 [10]. Рівень похибки апроксимації моделі дорівнює 0,0555, що не на багато, але більше ніж 0,05 і доводить загальну незначущість рівняння регресії.

У табл. 6 наведені дані аналізу побудови регресійного рівняння блока трудових ресурсів системи економічних індикаторів. У результаті побудови моделі регресійного аналізу для блока трудових ресурсів системи економічних індикаторів отримаємо таку модель рівняння (6):

$$Y^T = -0,0024x_{35} + 0,2431x_{41} \quad (6)$$

Коефіцієнт множинної кореляції $R = 0,67$ характеризує тісний зв'язок між незалежними факторами ознаками та залежним. Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,44$ характеризує відповідність економічному процесу побудованого рівняння регресії та пояснює 44,59% варіації. Значення критерію Фішера $F(8,72) = 7,2422$, що перевищує табличне значення $F_m(8,72) = 2,067$ [9]. Статистична значущість оцінок коефіцієнтів у незалежних змінних моделі підтверджується значеннями критерію Ст'юдента t_{ai}, становить −1,003 що не перевищують табличне значення 1,99 [10]. Рівень похибки апроксимації моделі менше ніж 0,05 і доводить загальну значущість рівняння регресії.

У табл. 7 наведені дані аналізу побудови загального регресійного рівняння загальної моделі рівняння. У результаті побудови загальної моделі регресійного аналізу отримаємо таку модель рівняння (7):

$$Y = -0,0915x_7 + 0,0983x_9 - 0,1349x_{15} + \\ + 1,6485x_{19} - 0,0216x_{27} - 16,0715x_{32} \quad (7)$$

Коефіцієнт множинної кореляції $R = 0,93$ характеризує тісний зв'язок між незалежними факторами ознаками та залежним. Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,87$ характеризує відповідність економічному процесу побудованого рівняння регресії та пояснює 86,87% варіації. Значення критерію Фішера $F(13,67) = 34,111$, що суттєво перевищує табличне значення $F_m(13,67) = 1,8691$ [9]. Статистична значущість оцінок коефіцієнтів у незалежних змінних моделі підтверджується значеннями критерію Ст'юдента t_{ai}, становить 1,2952 що не перевищують табличне значення 1,99 [10]. Рівень похибки апроксимації моделі менше ніж 0,05 і доводить загальну значущість моделі.

Висновки. Таким чином, застосування сучасних економіко-математичних методів дасть змогу отримати прецизійний результат прогнозування результатів змін та дає можливість сформувати науково-методичний підхід управляння змінами в межах організаційно-економічного забезпечення. що дають змогу комплексно та всебічно проаналізувати діяльність та побудувати, як вузькі моделі рівняння регресії – за окремим блоком, так і загальну всебічну – яка містить найбільш значущі показники.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ашмарина С. Управление изменениями / С. Ашмарина, Б. Герасимов. – М.: Рид Групп, 2011. – С. 5–6.
2. Куценко А. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємства: [монографія] / А. Куценко. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 205 с.
3. Прохорова В. Управляння змінами на авіапідприємствах: організаційно-економічний аспект / В. Прохорова // Економіка і управління: науковий журнал / Національна Академія природоохоронного та курортного будівництва. – 2014. – № 2. – С. 56–60.
4. Транченко Л. Проблеми удосконалення організаційно-економічного механізму управління підприємством / Л. Транченко, Л. Баластрик // Теоретичні та прикладні питання економіки: збірник наукових праць. – К.: Київський університет, 2005. – Вип. 7. – С. 188–195. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pk.napks.edu.ua/library/compilations_vak/eiu/2013/1/p_92_97.pdf.
5. Прохорова В. Організаційно-методичне забезпечення фінансового управління машинобудівними підприємствами / В. Прохорова, Ю. Ус, Є. Безуглая // Актуальні проблеми економіки: науковий економічний журнал. – 2015. – № 11 (173). – С. 199–205.
6. Волчек Р. Канонические корреляции как аналитический инструмент управления финансовым состоянием предприятий пищевой промышленности / Р. Волчек // Экономика АПК. – 2012. – № 11. – С. 69–78.
7. Ковалевский Г. Статистика: [учебник] / Г. Ковалевский. – Х.: ХНАГХ, 2012. – 445 с.
8. Буреева Н. Многомерный статистический анализ с использованием ППП «STATISTICA» / Н. Н. Буреева // Учебно-методический материал по программе повышения квалификации «Применение программных средств в научных исследованиях и преподавании математики и механики. – Нижний Новгород, 2007. – 112 с.
9. F-critteria [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://exponenta.ru/educat/referat/xikonkurs/student1/F-criteria.pdf.
10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://statpsy.ru/t-student/t-test-tablica.

УДК 338.24.01

Толкачева Г.В.
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономики предприятия
Одесской национальной академии связи имени А.С. Попова

ОСОБЕННОСТИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ИНФОКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ

Статья посвящена исследованию проблемы особенностей жизненного цикла инфокоммуникационных услуг. Изложена сущность теории жизненного цикла. Выполнен анализ особенностей жизненного цикла услуг нематериальной сферы. Предложен новый подход к оценки параметров жизненного цикла новых инфокоммуникационных услуг, который базируется на систематизации и обобщении уже имеющихся публикаций и на собственных исследованиях.
Ключевые слова: жизненный цикл услуги, инфокоммуникационные услуги, Интернет, предприятия инфокоммуникаций, прибыль, продажи.

Толкачова Г.В. ОСОБЛИВОСТІ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ІНФОКОМУНІКАЦІЙНИХ ПОСЛУГ
Статтю присвячено дослідженню проблеми особливостей життєвого циклу інфокомунікаційних послуг. Розглянуто сутність теорії життєвого циклу. Проаналізовано особливостей життєвого циклу послуг нематеріальної сфери. Запропоновано новий підхід до оцінення параметрів життєвого циклу нових інфокомунікаційних послуг, який базується на систематизації та узагальненні наявних публікацій і на власних дослідженнях.
Ключові слова: життєвий цикл послуги, інфокомунікаційні послуги, Інтернет, підприємства інфокомунікацій, прибуток, продажі.

Tolkachova G.V. FEATURES OF LIFE CYCLE OF INFOCOMMUNICATION SERVICES
The article is devoted to the study of the life cycle characteristics of information and communication services. The essence of the life cycle theory. Analyzed the life cycle characteristics of services intangible sphere. A new approach to the estimation of the parameters of the life cycle of new information and communication services, which is based on systematization and generalization of existing publications and their own research.
Keywords: life cycle of service, infocommunication services, network is Internet, enterprises of infocommunication, profit, sales.

Постановка проблемы. Проблема оценки параметров жизненного цикла товаров (услуг) всегда находится в центре внимания маркетологов предприятий при анализе перспектив развития товаров и рынков. Это подчеркивают многие работы экономистов по теории и практике маркетинга, а именно Ф. Котлера, К. Каплера, Н. Резникова, Л. Стрия [1–4]. Данная проблема особенно актуальна для предприятий инфокоммуникаций, продвигающих инфокоммуникационные услуги, в том числе услуги, аналогов которых еще не было на рынках.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследование проблемы оценки жизненного цикла товаров/услуг проведен многими авторами. Ф. Котлер, К. Каплер анализируют влияние современных факторов на маркетинговую деятельность предприятий, которые определяют повышение значения маркетинга и указывают на его ключевую роль в решении проблемы выживания предприятия на современных рынках [2, с. 21]. С. Холленсон исследует изменение ценностной цепочки в условиях глобализации и отмечает ее интернационализацию [5, с. 42–53]. В работах по маркетингу рассматривается теория жизненного цикла применительно к услугам в целом [6; 7]. В статье [8] авторы анализируют особенности управления на различных этапах жизненного цикла (далее – ЖЦ) инфокоммуникационной услуги. Однако многие аспекты теории жизненного цикла новых инфокоммуникационных услуг, в частности, отличительные особенности ЖЦ, исследованы недостаточно, особенно в условиях растущего использования в экономике коммуникационных возможностей сети Интернет, более глубокого внедрения в экономику мобильных технологий, сетевых технологий.

Целью статьи является изложение сущности теории жизненного цикла, анализ особенностей жизненного цикла услуг нематериальной сферы, исследование особенностей жизненного цикла инфокоммуникационных услуг.

Изложение основного материала исследования. Перед тем, как проанализировать особенности жизненного цикла услуг нематериальной сферы, необходимо дать определение понятию «инфокоммуникационные услуги».

Инфокоммуникационные услуги (далее – ИКУ) – это результат экономически полезной трудовой деятельности, имеющий потребительскую ценность и востребованный рынком. ИКУ представляют собой новую реальность, в которой органически соединены товар, информация и услуги [8, с. 27].

Инфокоммуникационные услуги обладают гибкостью, мобильностью, гарантированным качеством и быстрым обновлением содержания и технологий их производства. Инфокоммуникационные услуги являются основным товаром рынков инфокоммуникационной экономики [9].

Основной особенностью рынков инфокоммуникационных услуг является организация экономической деятельности по принципу сетевой структуры, для которой характерна высокая степень самоорганизации. Другой особенностью является интенсивное обновление номенклатуры услуг, которое происходит вследствие непрерывного появления новых технологий и расширения сферы использования существующих технологий, что вызывает стимулирование заинтересованности потребителей и рост спроса на инфокоммуникационные услуги [8, с. 102].

Рынки инфокоммуникационных услуг характеризуются быстрым изменением конъюнктуры, методы рыночной деятельности должны непрерывно адаптироваться к реальным условиям рынка. На рынках инфокоммуникационных услуг не существует стандартизированного потребителя, все инфокоммуникационные услуги должны персонализироваться. Потребители инфокоммуникационных услуг склонны к нововведениям, важной задачей управления этими услугами является непрерывная модернизация, разработка и предложение рынку новых услуг [9].

Жизненным циклом услуги называют период, в течение которого услуга обладает жизнеспособностью на рынке и обеспечивает достижение целей ее производителя [5; 7; 9].

Жизненный цикл услуги, по мнению исследователей, существенно отличается от жизненного цикла товара [5–7].

Жизненный цикл современных товаров анализируется профессором Л. Стрий в монографии [10, с. 173–179].

Сущность теории жизненного цикла. Основная сущность теории жизненного цикла заключается в следующем. В процессе «жизни» товара на рынке происходят периодические колебания объемов и продолжительности производства и сбыта. Теория жизненного цикла товара (далее – ЖЦТ) объясняет закономерности этих колебаний и дает рекомендации по выработке политики товарной политики предприятия в зависимости от этапа жизненного цикла товара. Концепция ЖЦТ исходит из того, что любой товар рано или поздно вытесняется другим, более совершенным или более дешевым. Могут быть товары-долгожители, но вечного товара нет. Теория жизненного цикла товара – это модель, описывающая изменения в объемах реализации продукта на протяжении его существования на рынке. Теория ЖЦТ гласит о том, что продажи продукции и прибыль от ее реализации изменяется с течением времени. Различают пять основных этапов (фаз, периодов) жизненного цикла товара:

1) разработка;
2) внедрение (выведения товара на рынок);
3) рост;
4) зрелость;
5) упадок.

Периоду разработки товара характерны (вполне естественно) увеличивающиеся убытки. Объем продаж в это время равен нулю, а затраты растут. Этап внедрения товара на рынок характерен еще низким уровнем продаж: покупатели пока не осознали достоинств товара, не везде он есть в продаже. Для расширения продаж необходимы привлекательные цены и рекламная поддержка, что увеличивает расходы. Этап роста характеризуется возрастанием продаж, товар предлагается многими продавцами на рынке, прибыль быстро увеличивается. Четвертый этап характеризуется примерным равновесием спроса и предложения, поэтому прибыль стабилизируются. Этап зрелости имеет наибольшую продолжительность. В конце этого этапа происходит замедление сбыта, связанное с ростом затрат на защиту товара от конкурентов. Этап упадка – это когда уровень продаж и прибыли падает. Лучший способ увеличения прибыли – выпуск на рынок нового товара [10, с. 174–175].

Особенности жизненного цикла услуги нематериальной сферы. Особенности жизненного цикла услуги нематериальной сферы рассмотрены Е. Песоцкой в работе «Маркетинг услуг» [7, с. 79–84].

Любая услуга (товар), выведенная на рынок, постепенно теряет свою конкурентоспособность и вытесняется другой, более совершенной услугой. Этот процесс обусловлен развитием технологического прогресса в области производства и предоставления услуг, изменением предпочтений потребителей, проявлением более конкурентоспособных услуг. Для услуги в ЖЦУ выделяют не пять, а шесть этапов (дополнительно имеется этап насыщения):

1) разработка;
2) внедрение;
3) рост;
4) зрелость;
5) насыщение;
6) спад.

На этапе насыщения, когда обостряется процесс конкуренции, ставятся задачи по расширению методического инструментария, применяемого для укрепления позиций предприятия в конкурентной среде, в частности, информационной рекламы. Когда «рекламная насыщенность» достигнет определенного предела, обусловленного психологическими факторами, начинается резкое снижение объема реализации услуги и прибыли, характерное для этапа спада [7, с. 79–84].

Для жизненного цикла услуги характерны следующие отличительные особенности:

1. Несмотря на разнообразие временных этапов, в течение которых услуги сохраняют свою жизнеспособность, усредненная продолжительность жизненного цикла услуг превышает аналогичный показатель для товаров, имеющих вещественную основу существования. Это обусловлено большими возможностями в сфере модификации услуг и выведения на рынок услуг – новинок.

2. Продолжительность этапов, на которых обеспечивается основной объем прибыли, приносимой услугой за весь период ее существования, выше, чем для вещественных товаров.

3. Временной период, предшествующий получению устойчивой прибыли, относительно невелик ввиду меньшей трудоемкости процесса производства новой услуги и меньших инвестиционных затрат.

4. Степень риска от неопределенности реального реагирования потребителей на появление услуги-новинки ниже, чем для вещественных товаров. Это вызвано более тесными контактами между производителями услуг и их клиентами, а также возможностью немедленной оценки реакции потребителей на пробные услуги [7, с. 79–84].

Особенности жизненного цикла инфокоммуникационных услуг. Данные закономерности, по нашему мнению, справедливы и для жизненного цикла инфокоммуникационных услуг, включая традиционные услуги телефонной связи. Но в условиях отечественного рынка, на котором продолжает сохраняться дефицит на некоторые услуги связи, а на многие новые услуги спрос ограничен уровнем благосостояния населения и изменяется одновременно с ним, следует учитывать и закономерности изменения спроса на услуги связи. Поэтому характерной чертой ЖЦ инфокоммуникационных услуг является сохранение роста спроса на услуги не только в период выведения на рынок, но и на этапе зрелости.

С позиций жизненного цикла все ИКУ в зависимости от продолжительности ЖЦУ можно разделить на три группы:

1) традиционные ИКУ (услуги связи), для которых характерно длительное предпочтение потребителей и очень длительный период роста спроса на эти услуги (услуги телефонной, телеграфной связи, услуги проводного радиовещания, услуги передачи сигналов и др.);

2) современные ИКУ, но уже завоевавшие предпочтения потребителей, для которых возможен достаточно длительный период устойчивого спроса (современные услуги, создаваемые с использованием возможностей Интернет, услуги спецсвязи, курьерской связи, фельдсвязи, др.);

3) современные ИКУ, для которых характерен длительный рост спроса (в частности, услуги мобильной связи, большинство новых ИКУ).

График ЖЦУ связи первого типа показан на рис. 1.

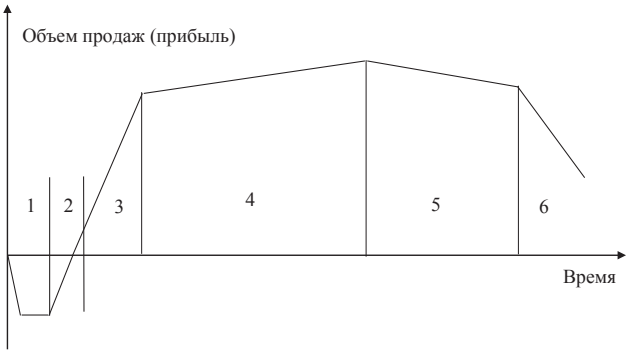


Рис. 1. Усредненный график ЖЦУ связи первого типа

Для данного ЖЦУ характерны:

– большие капиталовложения на этапе 1 – разработки новой услуги (например, строительство новой АТС);

– короткий этап 2 – выведения на рынок новой услуги (подключение абонентов, не требующее больших финансовых и временных затрат);

– быстрый рост продаж и прибыли на этапе 3 – этапе роста, обусловленный продолжающимся превышением спроса относительно предложения;

– продолжающийся рост объема продаж и прибыли на этапе 4 – зрелости, обусловленный непрерывным ростом спроса на эти услуги;

– длительный период насыщения, на котором объем продаж и прибыли снижаются медленно.

Усредненный график ЖЦУ связи второго типа показан на рис. 2.

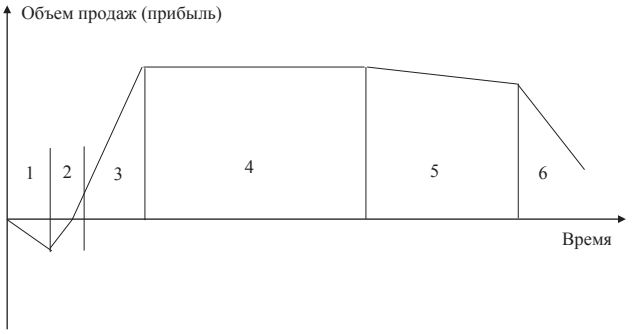


Рис. 2. Усредненный график ЖЦУ второго типа

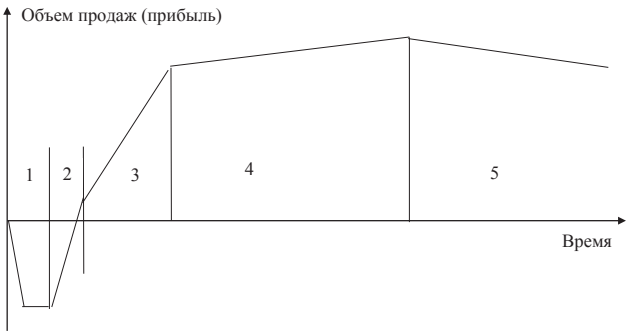


Рис. 3. Усредненный график ЖЦУ связи третьего типа

Для этого ЖЦУ характерны особенности ЖЦУ непроизводственной сферы, рассмотренные выше:

– небольшие капиталовложения и короткий этап разработки услуги (1);

– быстрый ввод новой услуги на рынок на этапе 2;

– быстрый рост прибылей на этапе 3;

– длительные периоды зрелости и насыщения.

Усредненный график ЖЦУ связи третьего типа показан на рис. 3.

В настоящее время для услуг мобильной связи характерны большие начальные затраты, быстрое совершенствование технологии, позволяющее без особых затрат модернизировать услуги и непрерывный рост спроса.

Для данного ЖЦУ характерно:

– наибольшие начальные затраты и более длительный этап 1 – разработки современных услуг связи, обусловленный технологическими и организационными сложностями;

– более длительный этап 2 – выведения на рынок современных услуг, вследствие их существенного отличия от традиционных услуг связи, что требует более эффективной рекламной кампании;

– продолжительный этап 3 – роста, обусловленный высокой начальной ценой современных услуг мобильной связи, что также требует весьма затратной рекламной кампании;

– длительный период 4 – зрелости, во время которого также прогнозируется рост спроса и прибыли;

– отсутствием в обозримый временной период этапа 6 – упадка.

Построенные графики жизненного цикла инфокоммуникационных услуг позволяют выработать наиболее оптимальную политику предприятия на рынках ИКУ.

Выводы. Современные инфокоммуникационные услуги имеют характерный жизненный цикл, который отличается от жизненного цикла товаров и услуг непроизводственной сферы. Характерной чертой жизненного цикла ИКУ является сохранение роста спроса на услуги не только в период выведения на рынок, но и на этапе зрелости.

С позиций жизненного цикла все ИКУ в зависимости от продолжительности ЖЦ можно разделить на три группы. Для ЖЦУ первой группы характерно:

– большие капиталовложения на этапе разработки;

– короткий этап выведения на рынок;

– быстрый рост продаж и прибыли на этапе роста;

– продолжающийся рост продаж и прибыли на этапе зрелости;

– длительный период насыщения, на котором объем продаж и прибыли снижаются медленно.

Для ЖЦУ второй группы характерно:

– небольшие капиталовложения и короткий этап разработки;

– быстрый ввод на рынок;

– быстрый рост прибылей на этапе роста;

– длительные периоды зрелости и насыщения.

Для ЖЦУ третьей группы характерно:

– наибольшие начальные затраты и более длительный этап разработки;

– более длительный этап выведения на рынок;

– длительный этап зрелости, во время которого также прогнозируется рост спроса и прибыли;

– отсутствием в обозримый временной период этапа упадка.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер; пер. с англ. – К.; СПб.; М.: Вильямс, 2007. – 656 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер, К. Каплер. – 14-е изд. – СПб.: Питер, 2014. – 800 с.

3. Резникова Н. Маркетинг в отрасли инфокоммуникаций: [учеб. пособие для вузов] / Н. Резникова, Е. Кухаренко. – М.: Горячая линия-Телеком, 2013. – 152 с.
4. Стрий Л. Маркетинг предприятий инфокоммуникаций: современные виды маркетинговой деятельности: [монография] / Л. Стрий, М. Мамедов, О. Рустамов; под научн. ред. В. Орлова – Saarbrucken: LAP LambertAcademicPublishing, 2015. – 244 с.
5. Маркетинг услуг: [учебник] / О. Романенкова, И. Синяева, В. Синяев; под. ред Л. Дашкова. – М.: Дашков и К°, 2014. – 252 с.
6. Холленсен С. Глобальный маркетинг / С. Холленсен. – Минск: Новое издание, 2004. – 832 с.
7. Песоцкая Е. Маркетинг услуг / Е. Песоцкая. – СПб.: Питер, 2000. – 160 с.
8. Стрий Л. Модель управления услугами предприятий инфокоммуникаций / Л. Стрий, А. Голубев, Л. Захарченко / Вісник Дніпропетровського університету: науковий журнал. Серія «Економіка». – 2013. – № 7 (4). – Т. 21. – С. 126–131.
9. Экономика и управление на предприятии: основные тенденции и проблемы развития: [монография] / А. Голубев, Л. Стрий, Л. Захарченко; под ред. П. Воробиенко. – Saarbrucken: LAP Lambert Academic Publishing, 2015. – 292 с.
10. Стрій Л. Маркетингове управління в кінці XXI століття: системне дослідження: [монографія] / Л. Стрий. – Одеса: Астропринт, 2000. – 304 с.

УДК 339.17

Тронь С.П.
аспірант
Полтавського університету економіки та торгівлі

МОДЕЛЬ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТЕХНОЛОГІЙ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

У статті викладено модель оцінювання технологій інформаційного забезпечення під час процесно-орієнтованого управління торговельним підприємством. Запропоновано здійснювати оцінювання за допомогою таких характеристик: рівень покриття інформаційним забезпеченням елементарних бізнес-процесів; ефективність автоматизації елементарних бізнес-процесів; рівень охоплення інформаційним забезпеченням характеристик торговельного підприємства під час складання управлінських звітів.
Ключові слова: інформаційне забезпечення, процесно-орієнтоване управління, торговельні підприємства, інформатизація бізнес-процесів, оцінка інформаційних систем.

Тронь С.П. МОДЕЛЬ ОЦЕНИВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТЕХНОЛОГИЙ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ
В статье изложена модель оценивания технологий информационного обеспечения при процессно-ориентированном управлении торговыми предприятиями. Предложено осуществлять оценивание при помощи таких характеристик: степень охвата информационным обеспечением элементарных бизнес-процессов; эффективность автоматизации элементарных бизнес-процессов; степень охвата информационным обеспечением характеристик торгового предприятия при составлении управленческих отчетов.
Ключевые слова: информационное обеспечение, процессно-ориентированное управление, торговые предприятия, информатизация бизнес-процессов, оценка информационных систем.

Tron' S.P. THE MODEL OF EVALUATION OF TECHNOLOGIES OF THE INFORMATIVE PROVIDING
In article the model of evaluation of technologies of the informative providing at activity-based management of trade enterprises is shown. The process of evaluation is offered to be conducted with the following characteristics: scope of the informative providing of elementary business processes; efficiency of automation of elementary business processes; scope of the informative providing of descriptions of trading enterprise at drafting of administrative reports.
Keywords: informative providing, activity-based management, trade enterprises, business-processes informational support, information systems evaluation.

Постановка проблеми. У процесі впровадження інформаційного забезпечення торговельних підприємств для кожного окремого підприємства необхідно здійснити синтез забезпечення наявних інформаційних систем і методів обробки управлінської інформації та відповідних елементів забезпечення, які розроблено саме для конкретного підприємства. Для цього має бути здійснено дослідження тенденцій та стану зрілості технологій інформаційного забезпечення під час процесно-орієнтованого управління та визначено, які з наявних технологій має сенс використати або модернізувати для задоволення потреб торговельного підприємства. Визначення перспективних технологій необхідно здійснювати з урахуванням співвідношень «ціна – якість» та «обсяг вирішення проблем – витрати на використання». При цьому головною проблемою є оцінювання, на скільки якісно може інформаційне забезпечення вирішувати проблеми торговельного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням методів інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління підприємствами присвячено праці як вітчизняних (Н. Заярна, В. Панченко, Р. Прокопенко, Л. Рибалко-Рак), так і іноземних дослідників (S. Arnesen, M. Beasley, M. Fryling, B. Fulmer), в яких розглянуто підходи до розробки та впровадження інформаційного забезпечення підприємств. Але в цих роботах не запропоновано методів кількісного оцінювання ефективності інформаційного забезпечення торговельного підприємства з урахуванням особливостей процесно-орієнтованого управління. Тому це й зумовило вибір теми дослідження.

Мета статті є розробка моделі оцінювання технологій інформаційного забезпечення під час процесно-орієнтованого управління торговельним підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Використання наявних технологій для розробки інформаційного забезпечення торговельних підприємств при процесно-орієнтованому управлінні може здійснюватися за такими напрямами:

– використання лише базових технологій розробки, тобто розробка індивідуально для підприємства всіх заходів із забезпечення процесно-орієнтованого

управління та створення нових інформаційних систем з урахуванням усіх особливостей підприємства;

– використання комплексних готових рішень інформаційного забезпечення для торговельних підприємств, при цьому бізнес-процеси підприємства перетворюються згідно з шаблонами, яких вимагають інформаційні комплекси;

– використання комплексних готових рішень інформаційного забезпечення для торговельних підприємств, які мають гнучку основу та можуть дороблюватись й адаптуватись до потреб окремих підприємств та особливостей законодавства різних країн;

– збір та доопрацювання інформаційного забезпечення з різноманітних шаблонів бізнес-процесів та інформаційних систем, які найбільше відповідають вимогам конкретних торговельних бізнес-процесів підприємства.

Перспективним для більшості українських торговельних підприємств є останній підхід, збірка та доробка інформаційного забезпечення з різноманітних шаблонів бізнес-процесів та інформаційних систем. Цей підхід дає торговельному підприємству можливість розробити або пристосувати наявне інформаційне забезпечення лише для тієї частки своєї діяльності, для якої це дійсно необхідно. Головним недоліком цього підходу є складність спільного використання різних інформаційних систем, які можуть не відповідати тій структурі бізнес-процесів, яку обрано за шаблон для реінжинірингу на торговельному підприємстві. Це потребує ретельного дослідження всіх можливих частин інформаційного забезпечення перед прийняттям рішення щодо включення його до складу тієї системи інформаційної підтримки, яку буде впроваджено на підприємстві.

Щоб здійснити порівняння різних видів інформаційного забезпечення торговельних підприємств та їх реалізацій у вигляді комерційних інформаційних систем, необхідно мати формалізовану систему оцінки такого забезпечення. Ефективність інформаційного забезпечення може бути визначено через характеристики, які зображають, на скільки це забезпечення допомагає в здійснені бізнес-процесів під час процесно-орієнтованого управління. Для цього пропонується використовувати такі характеристики інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління підприємствами:

– рівень покриття інформаційним забезпеченням елементарних бізнес-процесів;

– ефективність автоматизації елементарних бізнес-процесів;

– рівень охоплення інформаційним забезпеченням характеристик торговельного підприємства під час складання управлінських звітів.

Ці характеристики можуть бути оцінені в кількісному вигляді та на їх базі розраховано інтегрований показник ефективності інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління торговельними підприємствами. У розрахунку інтегрованого адитивного показника ефективності інформаційного забезпечення пропонується базуватись на припущенні, що ступінь охоплення інформаційним забезпеченням характеристик торговельного підприємства у процесі складання управлінських звітів є найбільш важливим складником і має вагу 0,5. Таким чином, враховується той факт, що головним завданням інформаційного забезпечення є не автоматизація заради автоматизації, а надання завдяки реінжинірингу бізнес-процесів, необхідної управлінцям інформації. Показники рівня покриття елементарних бізнес-процесів та ефективності автоматизації елементарних бізнес-процесів можуть вважатись однаковими за важливістю, тому для них пропонується встановити вагу 0,25. Таким чином, інтегрований показник ефективності інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління торговельними підприємствами може бути розраховано за формулою:

$$K^{Ef} = 0{,}25 \cdot K^{cvr} + 0{,}25 \cdot K^{avt} + 0{,}5 \cdot K^{scp}, \qquad (1)$$

де K^{Ef} – інтегрований показник ефективності інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління торговельними підприємствами;

K^{cvr} – оцінка рівня покриття інформаційним забезпеченням елементарних бізнес-процесів;

K^{avt} – оцінка ефективності автоматизації елементарних бізнес-процесів;

K^{scp} – оцінка рівня охоплення інформаційним забезпеченням характеристик торговельного підприємства у процесі складання управлінських звітів.

Показник рівня покриття інформаційним забезпеченням елементарних бізнес-процесів характеризує, яку частку бізнес-процесів торговельного підприємства формалізовано й оцифровано. Окремо оцінюється формалізація бізнес-процесів, тобто наявність опису вхідних та вихідних інформаційних потоків, регламенти їх оброки та відповідальні особи. У свою чергу, оцінка оцифрування бізнес-процесу полягає у визначенні, які бізнес-процеси зображені в інформаційній системі торговельного підприємства. Таким чином, рівень покриття інформаційним забезпеченням елементарних бізнес-процесів розраховується за формулою:

$$K^{cvr} = \frac{B^{frm} + B^{dgt}}{2 \cdot B^{all}}, \qquad (2)$$

де K^{cvr} – оцінка рівня покриття інформаційним забезпеченням елементарних бізнес-процесів;

B^{frm} – кількість бізнес-процесів торговельного підприємства, які формалізовано;

B^{dgt} – кількість бізнес-процесів торговельного підприємства, які оцифровано;

B^{all} – загальна кількість бізнес-процесів торговельного підприємства.

Оцінення ефективності автоматизації елементарних бізнес-процесів пропонується здійснювати як порівняння витрат часу на виконання бізнес-процесу без автоматизації та з автоматизацією. Під автоматизацією мається на увазі не обов'язково повна заміна людських дій діями інформаційної системи, а й автоматична реєстрація процесів, яка без інформаційного забезпечення не здійснювалась. При цьому необхідно враховувати, що внаслідок автоматизації деякі бізнес-процеси можуть навіть потребувати більше часу. Це відбувається тоді, якщо автоматизація додає якісь дії у бізнес-процес, що дає змогу в результаті отримати більше інформації для управління. Наприклад, ц звичайному бізнес-процесі відпуску товару зі складу він просто завантажується, а в автоматизованому – проноситься повз сканер штрих-кодів або інших електронних відміток, завдяки чому дещо зростають витрати праці, але забезпечується автоматичний облік переміщення товарів. Таким чином, збільшується трудомісткість одного процесу, але спрощується інший або збільшується кількість управлінської та облікової інформації. Для оцінення ефективності автоматизації елементарних бізнес-процесів пропонується використовувати таку формулу:

$$K^{avt} = \frac{\sum_{b=1}^{B^{all}} \left(T_b^0 - T_b^{avt}\right)}{\sum_{b=1}^{B^{all}} T_b^0}, \qquad (3)$$

де K^{avt} – оцінка ефективності автоматизації елементарних бізнес-процесів;

B^{all} – загальна кількість бізнес-процесів торговельного підприємства;

T_b^0 – кількість часу, яку потребує b-й бізнес-процес торговельного підприємства без автоматизації;

T_b^{avt} – кількість часу, яку потребує автоматизований b-й бізнес-процес торговельного підприємства.

Оцінення рівня охоплення інформаційним забезпеченням характеристик торговельного підприємства у процесі складання управлінських звітів зображає, на скільки повно надається вся необхідна інформація для прийняття управлінських рішень. При цьому пропонується враховувати як сам факт можливості надання потрібних характеристик, так і час на їх підготовку. Показники оцінення ваги характеристик торговельного підприємства зображено в табл. 1.

Таблиця 1

Оцінки можливостей отримання характеристик торговельного підприємства

Можливість отримання характеристики у звіті	Ваговий коефіцієнт
Неможливо внаслідок відсутності первинних даних	0
Неможливо без доробки у конструкторі звітів	0,1
Можливо за результатами річних звітів	0,2
Можливо за результатами квартальних звітів	0,3
Можливо за результатами місячних звітів	0,5
Можливо на протязі доби	0,8
Можливо миттєво за запитом	1

Формування переліку характеристик торговельного підприємства здійснюється залежно від типу підприємства та особливостей його діяльності. Розрахунок рівня охоплення інформаційним забезпеченням характеристик торговельного підприємства у процесі складання управлінських звітів пропонується здійснювати за такою формулою:

$$K^{scp} = \frac{\sum_{c=1}^{C^{all}} \frac{\left(W_c^{psb} \cdot W_c^{imp}\right)}{6}}{C^{all}}, \quad (4)$$

де K^{avt} – ненормалізована оцінка рівня охоплення інформаційним забезпеченням характеристик торговельного підприємства у процесі складання управлінських звітів;

C^{all} – кількість характеристик торговельного підприємства, що розглядається;

W^{psb} – ваговий коефіцієнт можливостей отримання характеристик торговельного підприємства;

W^{imp} – ваговий коефіцієнт важливості характеристики торговельного підприємства з погляду процесно-орієнтованого управління.

Для забезпечення можливості порівняння показника рівня охоплення інформаційним забезпеченням характеристик торговельного підприємства у процесі складання управлінських звітів пропонується здійснити його приведення до діапазону від 0 до 1, де 0 відповідає найгірше значення, а 1 – найкраще:

$$\hat{K}^{scp} = \frac{K^{scp}}{K_{\max}^{scp}}, \quad (5)$$

де $\hat{K}^{scp}$ – нормалізована оцінка рівня охоплення інформаційним забезпеченням характеристик торговельного підприємства у процесі складання управлінських звітів;

$K_{\max}^{scp}$ – максимальне можливе значення рівня охоплення інформаційним забезпеченням характеристик торговельного підприємства у процесі складання управлінських звітів,

$$K_{\max}^{scp} = \frac{\sum_{c=1}^{C^{all}} \frac{W_c^{imp}}{6}}{C^{all}}.$$

Важливість характеристики торговельного підприємства з погляду процесно-орієнтованого управління визначається залежно від того, на якому рівні управління вона використовується. Чим вищий рівень управління, тим більш важливою вважається характеристика. Співвідношення між рівнем використання характеристик та їх важливістю наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Важливість характеристик торговельного підприємства з погляду процесно-орієнтованого управління

Рівень використання	Важливість характеристики
Стратегічний	3
Тактичний	2
Оперативний	1
На двох нижчих рівнях	3
На двох вищих рівнях	4
На усіх рівнях	6

Висновки. Таким чином, розроблена модель оцінювання ефективності інформаційного забезпечення торговельного підприємства, що базується на врахуванні особливостей інформатизації бізнес-процесів торговельного підприємства, дає можливість здійснити аналіз тенденцій та стану зрілості технологій інформаційного забезпечення торговельного підприємства та його відповідність потребам процесно-орієнтованого управління. Перспективним напрямом цієї моделі може бути розробка підходу до формування комплексу дій з доробки інформаційного забезпечення підприємства до необхідного рівня ефективності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Заярна Н. Удосконалення та розвиток інформаційно-технологічного середовища споживчої кооперації України / Н. Заярна, А. Цибульський // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.8. – С. 349–353.
2. Панченко В. Моніторинг інформаційної підсистеми управління якістю торговельного обслуговування в споживчій кооперації / В. Панченко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 7. – С. 145–147.
3. Прокопенко Р. Аналитический обзор развития методологии больших информационных комплексов в экономике / Р. Прокопенко, Д. Мальцев // Научный вестник ДГМА. – 2012. – № 1 (9Е). – С. 305–311.
4. Рибалко-Рак Л. Інформаційне забезпечення управління якістю у торгівлі системи споживчої кооперації: сучасний стан і характеристика / Л. Рибалко-Рак // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Серія «Економічні науки». – 2011. – Вип. 19. – С. 323–331.
5. Arnesen S. Is a cloud ERP solution right for you? / S. Arnesen // Strategic Finance. – 2013. – February. – P. 44–50.
6. Beasley M. ERM and sustainability: Together on the road ahead / M. Beasley, D. Showalter // Strategic Finance. – 2015. – March. – P. 32–39.
7. Fryling M. Estimating the impact of enterprise resource planning project management decisions on post-implementation maintenance costs: a case study using simulation modeling / M. Fryling // Enterprise Information Systems. – 2010. – № 4. – P. 391–421.
8. Fulmer B. Selecting an enterprise resource planning system: An active learning simulation / B. Fulmer, G. Gerard // Journal of Emerging Technologies in Accounting. – 2014. – № 11. – P. 71–82.

УДК 658.1:338.242

Фещур Р.В.
кандидат економічних наук, професор,
завідувач кафедри технологій управління
Національного університету «Львівська політехніка»

Любомудрова Н.П.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту
персоналу та адміністрування
Національного університету «Львівська політехніка»

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЙНИХ ІНСТРУМЕНТІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Статтю присвячено питанням розроблення концептуальної моделі формування мотиваційного інструментарію розвитку підприємств на основі досягнення ними короткострокових або довгострокових цілей. Сформульовано основні концептуальні положення, на які доцільно спиратися під час формування дієвого мотиваційного механізму досягнення цілей розвитку підприємств. Запропоновано схему взаємодії зацікавлених сторін у процесі розвитку підприємства. Розглянуто функціональний зв'язок, за допомогою якого описується взаємодія підприємств із персоналом на шляху досягнення короткострокових цілей через соціальні, економічні, культурологічні мотиватори.

Ключові слова: мотиваційний механізм, розвиток підприємства, довгострокові цілі розвитку, короткострокові цілі розвитку, соціальні мотиватори, культурологічні мотиватори, бізнес-середовище.

Фещур Р.В., Любомудрова Н.П. КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ МОТИВАЦИОННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена вопросам разработки концептуальной модели формирования мотивационного инструментария развития предприятий на основании достижения ими краткосрочных либо долгосрочных целей. Сформулировано основные концептуальные положения, на которые целесообразно полагаться при формировании действенного мотивационного механизма достижения целей развития предприятий. Предложена схема взаимодействия заинтересованных сторон в процессе развития предприятия. Рассмотрено функциональную связь, с помощью которой можно описать взаимодействие предприятий с персоналом на пути достижения краткосрочных целей через социальные, экономические, культурологические мотиваторы.

Ключевые слова: мотивационный механизм, развитие предприятия, краткосрочные цели развития, социальные мотиваторы, культурологические мотиваторы, бизнес-среда.

Feshchur R.V., Lyubomudrowa N.P. CONCEPTUAL MODEL FOR FORMATION OF THE ENTERPRISE DEVELOPMENT MOTIVATIONAL TOOLS

The article is about problems how to design conceptual model for formation of the enterprise development motivational tools, which is grounded on the achieving of the short-term and long-term goals. The main conceptual rules are formulated; it is rationally to use them to develop the achieving goals by efficient motivational mechanism. The interaction chart of sides, involved in the enterprise development process is proposed. It is analyzed, how the functional dependence can describe the inside enterprise interaction with the personnel during the short-term goals achievement, using the social, economic, cultural motivators.

Keywords: motivational mechanism, enterprise development, long-term development goals, short-term development goals, social motivators, cultural motivators, business environment.

Постановка проблеми. Завдання розроблення концептуальних підходів до формування мотиваційних механізмів, конкретних методик оцінювання та технологій діагностики людських ресурсів в умовах сталого розвитку підприємств стають дедалі актуальнішими. Це зумовлено тим, що постійні зміни в ринковому секторі економіки приводять до активізації пошуку висококваліфікованого персоналу для розроблення ефективної системи управління. Створення ефективної системи мотивації праці персоналу є необхідною умовою формування тактичних і стратегічних цілей і завдань кожного підприємства. Завдяки об'єктивному оцінюванню системи мотивації персоналу підприємство має змогу отримати реальну картину мотиваційної політики, виявити її недоліки та резерви, проаналізувати внутрішні та зовнішні мотиваційні чинники та визначити потенційні можливості підприємства щодо вдосконалення організації праці та бізнес-процесів. Результати оцінювання мотиваційної системи дають можливість ставити нові завдання, визначати слабкі сторони, бачити перспективи розвитку, попереджувати ймовірність настання кризових ситуацій. У більшості організацій мотивація спрямована на досягнення поточних фінансових показників, лише незначна частка персоналу мотивована у своїй діяльності на досягнення корпоративних стратегічних цілей. Саме тому необхідно враховувати вплив системи мотивації на досягнення стратегічних цілей підприємства як основний фактор її ефективності. У процесі формування дієвого мотиваційного механізму необхідно враховувати певні концептуальні положення, основані на концепції управління за цінностями (MBV).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У цілому розроблення мотиваційного механізму та оцінювання ефективності мотивації праці персоналу підприємства здійснюється таким чином, щоб визначити поточний стан підприємства. Безпосередньо методи оцінювання часто ґрунтуються на показниках минулого періоду для зображення динаміки діяльності підприємства, однак результати такого оцінювання орієнтовані на майбутнє, на реалізацію потенційно бажаного стану. Під час дослідження наукових публікацій цієї тематики виявлено, що аналізування ефективності управління мотивацією персоналу на основі сформованого мотиваційного механізму запропоновано у монографії [1, с. 192]. Підходи автора спрямовані здебільшого на управ-

лінські аспекти: якщо механізм мотивації достатньо ефективний, то система управління персоналом працює також ефективно. Індикатором цього є простий показник – зміна продуктивності виробництва. Для обґрунтування ефективності управління персоналом (завдяки мотиваційному механізму) пропонується використовувати метод парної регресії та кореляції, «використання яких дає змогу визначити ефективність від витрат ресурсів на вдосконалення системи управління персоналом і зміною продуктивності виробництва впродовж певного року» [1, с. 197].

Ефективність реалізації заходів щодо розвитку мотивації пропонується визначати за допомогою економічно-соціальних показників, які визначаються методом анкетування. Серед економічних показників можемо назвати підвищення продуктивності праці, зростання обсягу реалізації продукції, зростання обсягу чистої продукції, приріст продуктивності праці, приріст середньої заробітної плати. Хоча проблематика ефективності мотивації праці персоналу є предметом дослідження багатьох науковців, більшість з них розглядає мотивацію під одним кутом зору, виділяючи ті чи інші аспекти. Зокрема, в монографії [2] запропоновано методичні підходи до ефективності використання системи матеріального стимулювання, в основу якої покладено розрахунок індивідуальної заробітної плати [2, с. 126]. Для об'єктивності матеріального стимулювання пропонується визначати коефіцієнт доплат і коефіцієнт стимулювання. Автор пропонує визначати граничні значення темпів зростання й насичення коефіцієнта стимулювання, які залежатимуть від темпів приросту професійної майстерності людини, розряду працівника, стажу роботи на конкретному підприємстві тощо. Основні акценти спрямовані саме на матеріальний складник мотиваційного механізму.

Натомість у праці [3] оцінювання ефективності дії мотиваційної системи здійснюють на підставі певних припущень щодо структури системи мотиваційних механізмів, її формування та дії. Науковці виділяють два визначальні показники – економічний та соціальний, які формуються кількома мотиваторами. Дія мотиваторів на персонал підприємства спричиняє зміну рівня соціально-економічної мотивації, а також рівня продуктивності праці.

Мета статті – сформувати основні концептуальні положення, на які доцільно спиратися під час формування дієвого мотиваційного механізму досягнення цілей розвитку підприємств, запропонувати схему взаємодії зацікавлених сторін у процесі розвитку підприємства, розглянути функціональний зв'язок, за допомогою якого описується взаємодія підприємств із персоналом на шляху досягнення короткострокових цілей через соціальні, економічні, культурологічні мотиватори.

Виклад основного матеріалу дослідження. Отже, проаналізувавши напрацювання вітчизняних і закордонних науковців, зазначимо, що до основних концептуальних положень, на які доцільно спиратися у процесі формування дієвого мотиваційного механізму досягнення цілей розвитку підприємств, необхідно віднести такі:

1. Розвиток підприємства відбувається через досягнення коротко- і довгострокових цілей шляхом його взаємодії з внутрішнім середовищем (персоналом), бізнес середовищем, екосистемою та громадою.

2. Напрям та інтенсивність взаємодії підприємств, із заінтересованими сторонами залежить від їх внутрішніх цінностей, коротко- і довгострокових цілей розвитку підприємства.

3. Досягнення коротко- і довгострокових цілей розвитку підприємства безпосередньо залежить від дії мотиваторів: економічних (E), соціальних (S), корпоративно-культурологічних (C) – на персонал (P), бізнес-середовище (B), регіональну громаду (R).

4. Дія корпоративно-культурологічних мотиваторів (C) мультиплікативно позначається на ефективності мотиваційного механізму, підсилюючи чи зменшуючи вплив економічних (E) та соціальних (S) мотиваторів.

5. Індивідуальні цінності працівників можуть бути як компліментарними, так і невідповідними до корпоративно-культурологічних цінностей, які сповідує підприємство.

6. Між інтенсивністю дії мотиваторів і рівнем досягнення цілей розвитку існує пряма нелінійна залежність, за якою гранична ефективність окремо взятих мотиваторів знижується при однобічному, а не системному, нарощенні їх дії.

7. На досягнення короткострокових цілей розвитку підприємств вирішальний вплив має взаємодія підприємств із внутрішнім та бізнес-середовищем.

8. На досягнення довгострокових цілей розвитку підприємств впливає взаємодія підприємств із внутрішнім, навколишнім і зовнішнім середовищем.

9. Коротко- і довгострокові цілі не повинні бути суперечливими.

10. У процесі формування мотиваційного механізму доцільно спиратися на принцип В. Парето (20:80), за яким на появу складної події вирішально впливає обмежена кількість факторів.

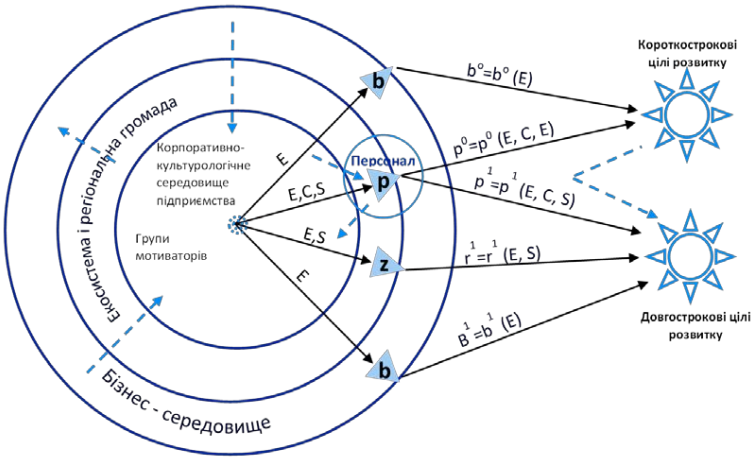


Рис. 1. Схема взаємодії зацікавлених сторін у процесі розвитку підприємства

Зміст концептуальних положень 1–3, 5, 7–10 є досить очевидним. Щодо положень 4, 6, то їх зміст полягає у такому:

– (4) корпоративно-культурологічні (засадничі) мотиватори опосередковано впливають на дію економічних і соціальних мотиваторів, підсилюючи чи, навпаки, послаблюючи їх дію залежно від їх сприйняття чи несприйняття індивідуумами.

– (6) існування прямої нелінійної залежності означає, що збільшення рівня мотиваторів приводить до непропорційної зміни темпів досягнення цілей розвитку, тобто відповідні функції слід розглядати як обмежені (функції з насиченням).

Орієнтуючись на світовий досвід, вважаємо, що суспільний прогрес залежить від координування цілей підтримки економічного зростання, конкурентоспро-

можності підприємств у сучасних умовах ведення бізнесу, дотримання правил екологічної безпеки та зменшення соціальної напруги в суспільстві. Для досягнення довгострокових цілей необхідно визначати і сформувати програми досягнення короткота середньострокових цілей. Базовим підґрунтям для виконання стратегічних програм розвитку є сучасні методи управління, участь представників різних ієрархічних рівнів у прийнятті управлінських рішень, подолання корупції, підтримка суспільства.

Загальну схему взаємодії зацікавлених сторін у процесі розвитку підприємства, яка відповідає окресленим концептуальним положенням щодо формування мотиваційного механізму, наведено на рис. 1.

Як видно з рис. 1, на досягнення короткострокових цілей впливають мотиваційні засоби ($р^о$), ($в^о$), дія яких описується такими функціями:

$$р^о = р^о(E, C, S); \quad (1)$$

$$в^о = в^о(E), \quad (2)$$

де о – ознака короткострокових цілей;

$р^о$ – змінна величина, яка характеризує взаємодію підприємств із внутрішнім середовищем;

$в^о$ – змінна величина, яка характеризує взаємодію підприємств із бізнес-середовищем у процесі досягнення короткострокових цілей;

E – економічні мотиватори;

C – корпоративно-культурологічні мотиватори;

S – соціальні мотиватори.

Узагальнену дію мотиваційного механізму щодо досягнення короткострокових цілей розвитку підприємств можна описати функцією

$$У^о = f(р^о, в^о) = f(р^о(E, C, S), в^о(E)) \quad (3)$$

Цілком аналогічно дію мотиваційного механізму щодо досягнення довгострокових цілей розвитку можна визначити за допомогою формули:

$$У^1 = f(р^1;в^1;r^1) = f(р^1(E, C, S), в^1(E), r^1(E, S)), \quad (4)$$

де 1 – ознака довгострокових цілей розвитку;

r^1 – змінна величина, що характеризує взаємодію підприємств із екосистемою та регіональною громадою, а всі інші позначення відповідають вище наведеним.

Визначивши проблему формування мотиваційного механізму в загальному виді, зупинимося детальніше на особливостях побудови функції ($р^о$), за допомогою якої описується взаємодія підприємств із персоналом на шляху досягнення короткострокових цілей.

У найпростішій ситуації функцію ($р^о$) можна представити так:

$$р^о = р^о(E) + р^о(C) + р^о(S). \quad (5)$$

Однак з урахуванням концептуального положення (4) перетворимо функцію (5) до такого вигляду:

$$р^о = \lambda(C)* [р^о(E) + р^о(S)], \quad (6)$$

де $\lambda(C)$ – коригувальний множник (мультиплікатор), що набуває додатних значень;

$р^о(E)$ – функція, за допомогою якої зображають вплив економічних мотиваторів на досягнення короткострокових цілей розвитку;

$р^о(S)$ – функція, за допомогою якої зображають вплив соціальних мотиваторів на досягнення короткострокових цілей.

Значення коригувального множника $\lambda(C)$ кількісно зображає міру сприйняття персоналом підприємства корпоративно-культурологічних цінностей підприємства. Якщо $\lambda(C) < 1$, то працівники їх не сприймають, якщо $\lambda(C) = 1$, то сприймають нейтрально, якщо $\lambda(C) > 1$, то сприймають і підтримують.

Побудову функцій ($р^о(E)$) та ($р^о(S)$) здійснимо на підставі концептуального положення 10. До числа найвагоміших факторів впливу віднесемо розмір середньомісячної заробітної плати персоналу (d_z) та середньомісячні соціальні витрати на підприємстві на одного працівника в грошовому еквіваленті (d_s), порівняння яких із соціальними нормативами – середньомісячною заробітною платою працівників України ($\bar{d}_z$) та прожитковим мінімумом (d_m), – дасть змогу оцінити дієвість економічних і соціальних мотиваторів.

Функцію $р^о(E)$ зобразимо так:

$$р^о(E) = \begin{cases} 0 & , \text{ якщо } d_z \le \bar{d}_z \\ 1 - \dfrac{\bar{d}_z}{d_z} & , \text{ якщо } d_z > \bar{d}_z. \end{cases} \quad (7)$$

Аналогічно представимо і функцію $р^о(S)$:

$$р^о(S) = \begin{cases} 0 & , \text{ якщо } d_s \le d_m \\ 1 - \dfrac{d_m}{d_s} & , \text{ якщо } d_s > d_m. \end{cases} \quad (8)$$

За соціальними стандартами між прожитковим мінімумом (d_m) і середньомісячною заробітною платою працівників ($\bar{d}_z$) має виконуватись таке співвідношення [4]:

$$d_m \approx 0{,}4 * \bar{d}_z, \quad (9)$$

з урахуванням якого функція ($р^о(S)$) зведеться до виду:

$$р^о(S) = \begin{cases} 0 & , \text{ якщо } d_s \le 0{,}4 * \bar{d}_z \\ 1 - \dfrac{\bar{d}_z}{2{,}5 * d_s} & , \text{ якщо } d_s > 0{,}4 * \bar{d}_z. \end{cases} \quad (10)$$

Вибір середньомісячної заробітної плати (d_z) і середньомісячних соціальних витрат підприємства на одного працівника (d_z) як базових елементів мотиваційного механізму розвитку підприємства зумовлений їх економічною та інформаційною прозорістю, а головне – вагомим впливом на досягнення цілей розвитку підприємств.

Розроблення концептуальної моделі мотивації персоналу логічно здійснювати за умови дотримання основних принципів: об'єктивності, корисності, простоти, адаптивності [5; 6].

Об'єктивність забезпечується коректністю математичного інструментарію, прозорістю розрахунків, достовірністю вихідних даних, валідністю методичних процедур.

Принцип об'єктивності передбачає, що інформація, яку використовують для математичних розрахунків, повинна бути точною й реально зображати мотиваційну картину на підприємстві. Отже, виникає необхідність у підборі достовірних джерел інформації.

Принцип корисності передбачає практичне використання запропонованих методичних підходів на підприємствах, а не просто теоретично сформульовану модель.

Принцип простоти доповнює попередній і також підтверджує можливість реального використання методики в практичній діяльності підприємства, спрямованого на розвиток. Така можливість досягається завдяки нескладним математичним розрахункам і незначною трудомісткістю виконання всіх необхідних обчислювальних процедур. Цей принцип характеризує також доступність використання методики без спеціальної підготовки, тобто розрахований на будь-якого користувача, який хоч трохи володіє математичним апаратом.

Принцип адаптивності дає змогу використовувати запропоновану модель формування мотиваційних інструментів за будь-яких умов діяльності підприємства, тобто методика є гнучкою і її можна легко пристосовувати до різних обставин.

Висновки. Отже, концептуальна модель мотиваційних інструментів розробляється залежно від строковості цілей розвитку підприємства. Корпоративно-культурологічне середовище підприємства визначає структуру мотиваторів, які охоплюють економічні, соціальні та засадничі компоненти. Для вирішення проблеми формування мотиваційного механізму в загальному вигляді можна використовувати економіко-математичне моделювання функцій, за допомогою яких описується взаємодія підприємств із персоналом на шляху досягнення як довгострокових, так і короткострокових цілей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гончаров В. Управління ефективним функціонуванням машинобудівних підприємств: [монографія] / В. Гончаров, В. Макаренко, О. Ольшанський,; за ред. В. Гончарова. – Донецьк: СПД Купріянов В.С., 2007. – 218 с.
2. Ячменьова В. Организация материального стимулирования персонала промышленных предприятий: [монография] / В. Ячменева. – Сімферополь: АРІАЛ, 2010. – 176 с.
3. Стрельчук Є. Мотиваційний моніторинг та оцінка ефективності системи мотивації / Є. Стрельчук, Т. Коваленко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 8 (86). – С. 124–130.
4. Холод Н. Розподіл доходів та бідність у перехідних економіках: [монографія] / Н. Холод. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2009. – 442 с.
5. Захарчин Г. Мотивування й розвиток персоналу: культурологічний аспект: [монографія] / Г. Захарчин, Н. Любомудрова, Р. Винничук. – Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2015. – 284 с.
6. Захарчин Г. Формування та оцінювання мотивації управлінського персоналу підприємств і організацій: [монографія] / Г. Захарчин, Н. Любомудрова. – Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2015. – 188 с.

УДК 339.137.2

Філатова Л.С.
асистент кафедри менеджменту та моделювання в економіці Вінницького національного технічного університету

Волчаста К.В.
студент Вінницького національного технічного університету

ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ МЕТОДІВ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ

У статті розглянуто процес оцінювання конкурентоспроможності за допомогою стратегічного маркетингу. Визначено методи дослідження конкурентоспроможності. Розглянуто стратегії, які можуть забезпечити організації конкурентний успіх на ринку.

Ключові слова: конкурентоспроможність, стратегічний маркетинг, стратегія конкурентоспроможності, бенчмаркінг, реінжиніринг.

Филатова Л.С., Волчастая Е.В. ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ МЕТОДОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА

В статье рассмотрен процесс оценки конкурентоспособности с помощью стратегического маркетинга. Определены методы исследования конкурентоспособности. Рассмотрены стратегии, которые могут обеспечить организации конкурентный успех на рынке.

Ключевые слова: конкурентоспособность, стратегический маркетинг, стратегия конкурентоспособности, бенчмаркинг, реинжиниринг.

Filatova L.S., Volchasta K.V. ASSESSMENT OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS BASED ON STRATEGIC MARKETING METHODS

The article deals with the process of competitiveness assessment by using strategic marketing. In the article there were defined methods of competitiveness. The article considers strategies that can ensure the success of a competitive market.

Keywords: competitiveness, strategic marketing, competitive strategy, benchmarking, reengineering.

Постановка проблеми. Проблема підвищення конкурентоспроможності є одним із найважливіших завдань організації задля її успішної діяльності. Загострення конкурентної боротьби на ринку змушує підприємство постійно шукати нові можливості й резерви для збуту своєї продукції, вдосконалювати стратегію, яка може забезпечити йому конкурентний успіх на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання конкурентоспроможності було й залишається актуальним для науковців. Це підтверджують роботи таких вчених, як Т. Ганжа [1], М. Трещов [2], М. Юдін [3], Д. Яцковий [4] та інші.

Мета статті полягає в дослідженні оцінення конкурентоспроможності за допомогою стратегічного маркетингу, визначенні методів дослідження конкурентоспроможності та виборі стратегій, які можуть забезпечити організації конкурентний успіх на ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах стратегічний підхід є ключовим елементом формування, збереження й підвищення конкурентоспроможності підприємства, оскільки він спрямований на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі й швидке реагування на них. Тому використання саме маркетингових заходів разом з управлінськими може забезпечити підприємству довгострокові конкурентні переваги на ринках різних рівнів [6].

Однією з головних складників оцінення конкурентної позиції підприємства є дослідження його конкурентоспроможності. У практиці маркетингу застосовуються різні методи дослідження конкурентоспроможності підприємства, найбільш популярними з них є: моделі конкурентної переваги

М. Портера, експертного оцінювання, бенчмаркінгу, інтегрального показника, «багатокутника» конкурентоспроможності, реінжиніринг тощо. Тобто використовуються ті методи, які допомагають оцінити маркетингове зовнішнє й внутрішнє середовище підприємства, визначити цільовий ринок і місце підприємства на ньому, позицію товару на ринку з урахуванням життєвого циклу, виявити переваги й недоліки провідних підприємств і використати їх у своїй діяльності тощо [6, с. 16].

Методика оцінювання конкурентоспроможності підприємства подана в табл. 1.

Оцінювання конкуренції на основі стратегічного менеджменту полягає у виборі стратегії конкурентоспроможності.

Стратегія конкурентоспроможності – це план управління окремою сферою діяльності організації для завоювання сильних довгострокових конкурентних позицій. Стратегія конкурентоспроможності передбачає як наступальні, так і оборонні довгострокові дії, що вибираються залежно від ситуації на ринку. Від них залежать майбутні конкурентні можливості організації та її позиція на ринку [7, с. 6].

Найбільш логічною є така послідовність розробки та реалізації конкурентної стратегії:

1. Визначення прийнятної стратегії формування конкурентних переваг.

2. Розробка стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства, в якій конкретизуються довгострокові програми дій за всіма функціональними напрямами його діяльності. Реалізація зазначених програм дій повинна забезпечувати формування відповідних конкурентних переваг.

3. Використання підстратегій конкурентної поведінки залежно від ситуації на ринку та з урахуванням визначених на попередніх етапів стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

4. Реалізація конкурентної стратегії, яка повинна супроводжуватись систематичною оцінкою й аналізом результатів, визначенням відхилень від цільових орієнтирів і швидкою реакцією на непрогнозовані зовнішні й внутрішні зміни. Щоб примусити стратегію працювати, необхідно:

– створити систему мотивації менеджменту до досягнення цілей стратегії;

– здійснити відповідні зміни в організаційній структурі;

– забезпечити менеджмент компанії відповідними ресурсами у відповідності до затвердженої стратегії [8].

Аналіз конкурентного середовища організації передбачає вивчення чинників, які впливають на силу конкурентної боротьби. Згідно з моделлю, п'яти сил конкуренції М. Портера, частка ринку й рівень прибутку організації визначаються тим, на скільки ефективно організація протидіє таким конкурентним силам:

– новим конкурентам, які, випускаючи подібні товари, проникають у галузь;

– загрозі напливу товарів-замінників (субститутів);

– компаніям-конкурентам, що вже закріпилися на галузевому ринку;

– впливу продавців (постачальників);

– впливу покупців (клієнтів) [9].

Зазначені сили зображені на рис. 1.

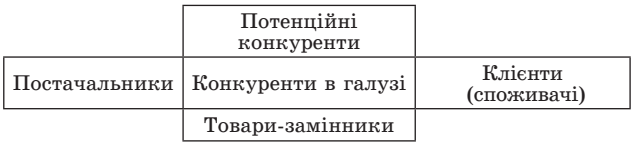


Рис. 1. Модель п'яти сил конкуренції М. Портера

Стратегічний маркетинг є складником стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємств і являє собою загальну концепцію орієнтації діяльності підприємства на споживача, що в результаті сприяє досягненню стратегічних конкурентних цілей підприємств [14].

Інтегральний показник має важливе значення, оскільки дає можливість відслідковувати динаміку зміни показника конкурентоспроможності в часі та просторі. Крім того, він закладає засади для відпрацювання відповідних управлінських рішень як основи реалізації стратегії і тактики конкурентоспроможності. Його сутність полягає в тому, що товар характеризується за трьома основними групами показників: якість, сервісні послуги, що надаються разом із товаром, економічні параметри товару. У разі відсутності такого товару або послуги для порівняння можуть бути взяті потреби покупців. Також на інтегральний показник конкурентоспроможності впливає економічне середовище [11]. Інтегральний показник конкурентоспроможності розраховується за допомогою формули:

Таблиця 1

Методика оцінювання конкурентоспроможності підприємства

Назва методу	Характеристика методу	Отримані результати
Стратегія конкурентоспроможності	Полягає у визначенні короткострокових та довгостроковий дій підприємства задля успішної діяльності на ринку	Надає оцінку зовнішнього середовища та становища підприємств на конкурентному ринку
Аналіз конкурентного середовища організації	Полягає у вивченні факторів, що впливають на конкурентоспроможність підприємства на ринку	Надає інформацію щодо компаній-конкурентів, вплив продавців і покупців на досліджуване підприємство та на ринок
Стратегічний маркетинг	Комплекс робіт щодо формування стратегії підприємства на основі стратегічної сегментації ринку	Прогнозування стратегій підвищення якості товарів, заощадження ресурсів, розвитку виробництва й нормативів конкурентоспроможності, націлених на збереження або досягнення конкурентних переваг підприємства та стабільне отримання прибутку
Інтегральний показник	Визначення динаміки зміни показника конкурентоспроможності	Інформація про динаміку зміни показника конкурентоспроможності в часі та просторі
Узагальнений показник конкурентного статусу	Визначення конкурентоспроможності на підставі різних оцінок стратегії та потенціалу	Оцінювання конкурентоспроможності під дією різних факторів та чинників. Зокрема, стратегічного, оптимального та критичного рівня інвестицій, оцінювання фактичного та оптимального варіанта стратегій організації, оцінювання наявного та оптимального потенціалу організації

Джерело: побудовано авторами на основі [5; 8; 9; 11; 13]

$$К = \frac{Iтп}{Iеп}, \quad (1)$$

де К – інтегральний показник конкурентоспроможності аналізованої продукції щодо виробу – зразка;

Iтп – показник конкурентоспроможності за технічними параметрами;

Iеп – показник конкурентоспроможності за економічними параметрами [16].

Для того, щоб оцінити конкурентний статус організації, необхідно визначити стратегічний норматив, який показує, на скільки стратегія, яку реалізує організація, збігається з оптимальним варіантом майбутньої стратегії.

Норматив можливостей свідчить, наскільки наявний потенціал організації відповідає оптимальному рівню потенціалу, необхідного для реалізації оптимального варіанта стратегії.

Для отримання узагальненого показника конкурентного статусу використовують таку формулу:

$$КСФ = К \times С_н \times Н_м = \frac{Кстр - Ккр}{Копт - Ккр} \times \frac{Сф}{Сопт} \times \frac{Пф}{Потп}, \quad (2)$$

де Кстр, Копт, Ккр – відповідно стратегічний, оптимальний та критичний рівень інвестицій (капіталовкладень) у сферу бізнесу (стратегічну зону господарювання);

Сф, Сопт – оцінки фактичного та оптимального варіанта стратегій організації;

Пф, Попт – оцінки наявного та оптимального потенціалу організації.

Показники Сн та Нм можуть оцінюватися як середньоарифметичні бальні оцінки (за шкалою від 0 до 1) рівня відповідності факторів складових частин чинної стратегії факторам (складовим) оптимальної стратегії, а також складників наявного потенціалу організації елементів потенціалу оптимального рівня.

Можливий діапазон значень показника:

0,512–1 – сильний конкурентний статус;

0,125–0,512 – середній конкурентний статус;

до 0,125 – слабкий конкурентний статус [13].

Використовують також такі стратегічні методи покращення конкурентоспроможності підприємства, які подані в табл. 2.

Таблиця 2

Стратегічні методи покращення конкурентоспроможності підприємства

Назва методу	Характеристика методу	Отримані результати
Бенчмаркінг	Стратегічне планування відповідно до досягнень конкурентів	Втілення найкращого досвіду компаній-конкурентів
Реінжиніринг	Полягає у здійсненні заходів щодо поліпшення управління та підвищення ефективності виробництва	Здійснення заходів щодо підвищення конкурентоспроможності та поліпшення управління

Бенчмаркінг – це альтернативний метод стратегічного планування й аналізу не від досягнутого, а відповідно до досягнень конкурентів, тобто орієнтиром у розробці стратегічних планів є не власні досягнення, а найкраща практика конкурентів. Мета бенчмаркінгу полягає у підвищенні конкурентоспроможності всього підприємства шляхом пошуку та адаптації найкращого досвіду. Тому цей метод стає дедалі популярнішим. Бенчмаркінг є корисним інструментом, особливо коли необхідно переглянути внутрішню ефективність діяльності підприємства та визначити нові пріоритети діяльності. Зіставлення показників ефективності дає змогу зрозуміти вразливі та раціональні сторони діяльності підприємства порівняно з конкурентами та світовими лідерами [10]. Він передбачає вивчення схожих й однакових бізнес-процесів на прикладі інших успішних підприємств для проведення їх порівняння зі своєю діяльністю, а також виявлення слабких місць, визначення факторів успіху за такими параметрами: репутація підприємства, технології виробництва, якість товарів, ціна продукції, нові продукти, канали збуту товарів, віддаленість від джерел сировини [15].

Реінжиніринг бізнес-процесів – це здійснення комплексу заходів щодо поліпшення управління, підвищення ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції, зростання продуктивності праці, зниження витрат виробництва, поліпшення фінансово-економічних результатів діяльності. Це процес, що охоплює всі сфери функціонування підприємства і спрямований на стабілізацію його діяльності [12].

Висновки. Конкурентоспроможність продукції є основною вихідною категорією, яка закладає засади для розуміння сутності й напрямів забезпечення конкурентоспроможності підприємства в умовах динамічного ринкового середовища. З метою прийняття адекватних управлінських рішень у процесі її забезпечення, підтримки та підвищення доцільно більш ґрунтовно підходити до вибору методу оцінювання конкурентоспроможності продукції.

У статті було визначено, систематизовано та проаналізовані основні методи оцінювання конкурентоспроможності продукції, визначено необхідність застосування стратегічного нормативу, та досліджено процес розробки та реалізації конкурентної стратегії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ганжа Т. Оцінка конкурентоспроможності підприємств за допомогою методики теорії ефективної конкуренції / Т. Ганжа, С. Кафлевська // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 4. – С. 80–85.
2. Трещов М. Економічна сутність поняття «конкурентоспроможність підприємства» та специфіка її формування в аграрних підприємствах / М. Трещов // Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету. – 2011. – № 2. – С. 45–50.
3. Юдін М. Порівняльна характеристика методів оцінки конкурентоспроможності продукції / М. Юдін // Економіст. – 2010. – № 6. – С. 40–45.
4. Яцковий Д. Сучасні методики оцінки конкурентоспроможності підприємства / Д. Яцковий // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – № 4. – С. 183–188.
5. Михайлова Н. Стратегічний маркетинг у системі стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємств ресторанного господарства / Н. Михайлова // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2010. – № 5 (44). – С. 130–134.
6. Мануйлович Ю. Модель системи управління конкурентоспроможністю в межах маркетингових стратегій / Ю. Мануйлович // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – № 5. – С. 15–18.
7. Тараненко А. Забезпечення конкурентоспроможності підприємства металургійної промисловості / А. Тараненко // Вісник Запорізького національного технічного університету. – 2010. – № 2. – С. 5–9.
8. Дуброва О. Процес розробки та реалізації конкурентної стратегії підприємства / О. Дуброва // Ефективна економіка. – 2010. – № 8. – С. 15–21.
9. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
10. Кащенко К. Бенчмаркінг як метод управління конкурентоспроможністю підприємством / К. Кащенко // Руснаука. – 2010. – № 10. – С. 36–40.
11. Мельникова О. Комплексний метод оцінки конкурентоспроможності продукції підприємства / О. Мельникова, О. Кавтиш // Ефективна економіка. – 2014. – № 5. – С. 12–16.

12. Череп А. Реінжиніринг – філософія управління підприємством харчової промисловості: [монографія] / А. Череп, К. Потопа, О. Ткаченко. – К.: Кондор, 2009. – 368 с.
13. Менеджмент організацій: [підручник] / [Л. Федулова, І. Сокирник, В. Стадник, М. Йохна, О. Новиков та ін.]; за ред. Л. Федулової. – К.: Либідь, 2004. – 448 с.
14. Лисевич В. Стратегічний моніторинг конкурентного середовища підприємств у системі стратегічного маркетингового управління конкурентоспроможністю / В. Лисевич // Вісник ДонДУЕТ: збірник наукових праць. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2003. – С. 100–108.
15. Sercovich F. Policy benchmarking in the developing countries and the economies in transition: principles and practice / F. Sercovich. – UNIDO, 2003. – P. 372–391.
16. Пастернак-Таранушенко Г. Конкуренция: [курс лекций и практических на русском и украинском языках] / Г. Пастернак-Таранушенко, В. Рожок– К.: Центр учебной литературы, 2002. – 322 с.

УДК 658:330.341.1

Швець Є.В.
асистент кафедри менеджменту
Харківського національного університету будівництва
та архітектури

Шамота О.А.
студентка
Харківського національного університету будівництва
та архітектури

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розкрито сутнісне розуміння поняття інноваційного потенціалу підприємства. Розглянуто особливості формування структури інноваційного потенціалу підприємства. Визначено та структуровано елементи інноваційного потенціалу підприємства. Виділено модель структури інноваційного потенціалу підприємства. Визначено основні напрями підвищення результативності діяльності підприємства в процесі формування його інноваційного потенціалу.
Ключові слова: ресурси, інноваційний потенціал підприємства, елементи інноваційного потенціалу, структура інноваційного потенціалу підприємства, модель, розвиток підприємства.

Швец Е.В., Шамота А.А. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРУКТУРЫ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ
В статье раскрыто сущностное понимание понятия инновационного потенциала предприятия. Рассмотрены особенности формирования структуры инновационного потенциала предприятия. Определены и структурированы элементы инновационного потенциала предприятия. Выделена модель структуры инновационного потенциала предприятия. Очерчены основные направления повышения результативности деятельности предприятия в процессе формирования его инновационного потенциала.
Ключевые слова: ресурсы, инновационный потенциал предприятия, элементы инновационного потенциала, структура инновационного потенциала предприятия, модель, развитие предприятия.

Shvec' E.V., Shamota O.A. FEATURES OF FORMING OF STRUCTURE OF INNOVATIVE POTENTIAL OF ENTERPRISE
In article understanding of concept of innovative potential of enterprise is in-process exposed. The features of forming of structure of innovative potential of enterprise are considered. Certain and structured elements of innovative potential of enterprise. The model of structure of innovative potential of enterprise is selected. Outlined basic directions of increase of effectiveness of activity of enterprise in the process of forming of him innovative potential.
Keywords: resources, innovative potential of enterprise, elements of innovative potential, structure of innovative potential of enterprise, model, development of enterprise.

Постановка проблеми. Сучасні підприємства, які змушені існувати в кризовому соціально-економічному середовищі, де відсутній платоспроможний попит потенційних споживачів, існує проблема нестачі обігового капіталу в підприємств, низька рентабельність діяльності. За таких умов сучасні підприємства повинні знайти нові, ефективні методи функціонування, відшукати або створити інші резерви свого розвитку, розробити та впровадити різноманітні матеріальні та нематеріальні інновації, сформувати та максимізувати свій інноваційний потенціал, оскільки від уміння його використання залежить ефективність реалізації цілей діяльності підприємства. На сучасному етапі господарювання уміння формувати, ефективно використовувати та накопичувати інноваційний потенціал є основним фактором забезпечення стабільного розвитку підприємства. Саме тому виникає необхідність розгляду процесу формування інноваційного потенціалу підприємства та структуризації його елементів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам інноваційної діяльності підприємств в сучасних умовах приділяється досить багато уваги. Праці таких вчених, як Н.М. Гарматій, О.П. Кавтиш, Н.П. Круш, І.П. Сидорчук, О.В. Фарат, Р.Р. Русин-Гриник [1–4], присвячені дослідженню сутності та структурі інноваційного потенціалу підприємства. Механізми, методи формування та управління розвитком інноваційного потенціалу досліджували вчені-економісти, зокрема, В.І. Захарченко, Н.М. Корсікова, М.М. Меркулов, К.Б. Герасимов, І.В. Радзівіло, В.О. Касьяненко, В.І. Громека [5–9] та ін. Вагомий внесок у розвиток теорії оцінювання інноваційного потенціалу підприємства зробили такі науковці, як М.К. Бондарчук, Я.Р. Біленська, І.В. Родіонова, К.В. Іванова, Я.А. Громова [10–12] та ін. Однак, незважаючи на велику

кількість наукових досліджень із цієї проблематики, ще й досі не сформовано єдиного та цілісного підходу до сутності та структури інноваційного потенціалу підприємства, а рівень наявних теоретичних розробок не задовольняє потреби більшості підприємств. Тому існує гостра потреба подальших досліджень у цьому напрямі та у формуванні інноваційного потенціалу кожним підприємством для того, щоб цілеспрямовано його розвивати та накопичувати для реалізації ринкових можливостей.

Мета статті полягає в проведенні комплексного аналізу, узагальненні та уточненні сутності інноваційного потенціалу підприємства, його складників, визначенні особливостей формування його структури, виділенні моделі структури інноваційного потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У науково-економічній літературі [1–4] існують різні підходи до визначення поняття «інноваційний потенціал підприємства». Більшість учених [2; 4; 5; 10] розглядає інноваційний потенціал як сукупність ресурсів, необхідних для здійснення інновацій. Так, наприклад В.І. Захарченко, Н.М. Корсікова, М.М. Меркулов вважають, що інноваційний потенціал підприємства – це сукупність ресурсів, які безпосередньо беруть участь в інноваційному процесі, перебувають у взаємозв'язку, і факторів, що створюють необхідні умови для ефективного використання цих ресурсів з метою досягнення відповідних орієнтирів інноваційної діяльності та підвищення конкурентоспроможності підприємства в цілому [5, с. 147].

Інші вчені [3, 7] роблять акцент на можливості використання ресурсів. Зокрема, І.В. Радзівіло розуміє під інноваційним потенціалом підприємства – складну динамічну систему з одночасним урахуванням та поєднанням впливу факторів і чинників середовищ, внутрішніх та зовнішніх можливостей та здатностей, ефективності їх використання, принципів своєчасності та стратегічної направленості підприємства.

Водночас деякі автори [1; 12] трактують це поняття з позиції результату реалізації наявної можливості як реальний фактичний інноваційний продукт, отриманий в інноваційному процесі, тобто досягнутий рівень потенціалу.

На думку В.О. Касьяненко, інноваційний потенціал підприємства, крім матеріальної сторони процесу інтенсифікації (створення нової продукції чи технологій), характеризує і нематеріальну (зміна організаційної структури управління, принципів та форм управлінського впливу) [8].

Досить слушною є думка І.В. Родіонової, яка цей термін інтерпретує як сукупність явних та прихованих можливостей підприємства забезпечити реалізацію та отримання інновацій за допомогою залучення матеріальних, фінансових, науково-технічних, інформаційних ресурсів, які на основі накопиченого досвіду про результати науково-технічних робіт, винаходів, проектно-конструкторських розробок, зразків нової техніки та продукції зміцнюють фінансовий результат підприємства та зумовлюють конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Ми погоджуємося із твердженням, що інноваційний потенціал – це здатність до зміни, покращенню, прогресу, це джерело розвитку [11, с. 15].

На нашу думку, інноваційний потенціал підприємства – це сукупність наявних ресурсів, а також можливостей підприємства, що використовують у процесі здійснення інноваційної діяльності та здатність ефективно управляти ними з метою досягнення відповідних інноваційних цілей і підвищення конкурентоспроможності підприємства в цілому.

Розгляд інноваційного потенціалу підприємства як здатності до впровадження інновацій потребує дослідження структурних елементів його формування. Існують різні точки зору щодо структури інноваційного потенціалу. При цьому одні дослідники [8; 9] ототожнюють його з науково-технічним та науково-дослідним потенціалами, інші [10; 12] вважають, що інноваційний потенціал визначається як частина економічного потенціалу, яка забезпечує розвиток науки й техніки та впровадження їх досягнень в економіку, а отже, її ріст.

Деякі визначення вчених [3; 4] ґрунтуються на структурному підході, виділяючи такі основні елементи, як науково-дослідна, кадрова, інформаційна, науково-технічна, інтелектуальна, матеріально-технічна, фінансова складові.

Інші науковці [1; 2] вважають головними елементами інноваційного потенціалу підприємства такі: науковий, освітній, управлінський.

Проведений аналіз та узагальнення відомих з наукової літератури та практики підходів до визначення структури інноваційного потенціалу підприємства дає нам можливість виділити такі основні його складники: інтелектуальний, науково-дослідний, науково-технічний, ринковий, інформаційний, організаційно-управлінський, фінансовий.

Зважаючи на вищевикладене, запропонуємо таку модель структури формування інноваційного потенціалу підприємства, яка показана на рис. 1.

Рис. 1. Модель структури інноваційного потенціалу підприємства

Так, інтелектуальний складник визначає можливості активізації креативного мислення, здатності до навчання, генерації та сприйняття ідей і задумів інновацій та доведення їх до рівня нових технологій, наукових розробок, організаційних й управлінських рішень. Це передбачає наявність на підприємстві спеціалістів з високою фаховою підготовкою й творчими здібностями, здатних застосовувати свої знання та вміння для продукування нових, практично спрямованих знань, втілювати їх в інновації конкретної спрямованості, що відповідають потребам ринку [10]. Отже, інтелектуальний ресурс пронизує все підприємство, постійно взаємодіє з кожним структурним елементом інноваційного потенціалу та є головним фактором успішного його розвитку.

Науково-технічний складник характеризує сукупність науково-технічних, науково-дослідних, науково-технологічних розробок, необхідних для практичного використання в інноваційній діяльності підприємства. Сутність науково-технічного ресурсу полягає у формуванні нових знань з високою теоретичною і практичною цінністю та перетворенні наукових знань на матеріальний продукт з високою споживчою вартістю, а також цей складник визначає технологічну гнучкість, швидку переорієнтацію виробничих потужностей для створення нового товару або модифікації та модернізації наявного [8].

Завдання інформаційного складника – схарактеризувати інформаційну забезпеченість підприємства, рівень повноти й точності інформації, необхідної для прийняття ефективних інноваційних рішень [4]. Тому наявність необхідної вірогідної інформації про предмет інноваційного рішення та про його наслідки може підвищити можливість успішного інноваційного впровадження. Характерною ознакою інформаційних ресурсів є їх невичерпність і можливість накопичуватися.

Управлінсько-організаційна складова частина інноваційного потенціалу підприємства формує умови для створення та реалізації основних і забезпечувальних інновацій, яка є при цьому частиною останніх (структура управління підприємством, методи та підходи до управління, організаційна структура). Тобто це здатність суб'єктів інноваційної діяльності до формування, організації, створення належних умов для функціонування й розвитку інноваційної діяльності підприємства [3].

Як зазначають сучасні науковці [3; 4], під інфраструктурним ресурсом треба розуміти широкий спектр структур, необхідних для забезпечення розвитку й підтримки всіх стадій інноваційного процесу. Отже, цей елемент характеризує наявність комунікаційних зв'язків, які зображають рівень визначеності та ефективності взаємодії підприємства з елементами зовнішнього середовища, що сприяють реалізації мети інноваційної діяльності, тобто наявність надійних зв'язків з партнерами, постачальниками ресурсів, каналами розповсюдження й збуту, споживачами інноваційної продукції.

Погоджуємося з думкою, що маркетинговий ресурс характеризується можливістю підприємства до систематизованого та планомірного спрямування всіх його функцій на задоволення потреб споживачів і використання потенційних ринків збуту [2, с. 148].

В інноваційному розвитку господарських структур особливого значення набуває розв'язання проблеми фінансового та інвестиційного забезпечення процесів розроблення й упровадження інновацій (доступність фінансових ресурсів, економія внаслідок зміни джерел фінансування, вартості фінансування тощо) [10, с. 197]. Отже, фінансово-економічний складник зображає відповідність фінансового стану, достатність інвестиційних ресурсів, кредитоспроможності й системи ефективного управління фінансами підприємства щодо забезпечення стійкої інноваційної діяльності на всіх етапах інноваційного циклу.

Таким чином, визначені елементи інноваційного потенціалу характеризують ресурсні можливості підприємства та спроможність до їх збільшення й активного використовування, які забезпечать підприємству здійснення його інноваційних цілей та інноваційного розвитку в цілому. Саме тому стабільність існування та успішність розвитку підприємства значною мірою залежить від його інноваційної активності, розробки й просування на ринку нової ефективної у виробництві та споживанні продукції.

Зазначимо, що розгляд складників інноваційного потенціалу підприємства дає можливість визначити такі основні напрями підвищення результативності діяльності підприємства, як:

– створення принципів, методів та механізмів формування та управління процесами пошуку, використання та накопичення ресурсів інноваційної діяльності підприємства;

– досягнення відповідності освітнього й кваліфікаційного рівня та наявність креативного мислення персоналу щодо створення та реалізації інноваційної продукції;

– використання ефективних методів пошуку, обробки та адаптації інформаційних ресурсів для їх використання в наукових дослідженнях, виробничій, комерційній та управлінській діяльності підприємства;

– ефективне використання фінансів та залучення додаткових коштів для здійснення інноваційної діяльності підприємства;

– створення комплексних методів формування та управління інноваційним потенціалом підприємства.

Зважаючи на це, лише за умови принципів комплексності та узгодженості у функціонуванні всіх напрямів, складників та зв'язків механізму формування інноваційного потенціалу підприємства зможуть досягти поставлених цілей.

Висновки. Таким чином, підприємство може розвивати ефективну інноваційну діяльність підприємства за умови формування та розвитку його інноваційного потенціалу, який повинен розглядатись як система взаємопов'язаних чинників, ресурсів та можливостей. Успішне підприємство в процесі своєї діяльності має забезпечити відповідний рівень інноваційного потенціалу підприємства. Подальші дослідження мають бути спрямовані на розробку методики оцінювання складників інноваційного потенціалу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гарматій Н.М. Сутність інноваційного капіталу та необхідність його застосування в галузі телекомунікацій / Н.М. Гарматій // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 42–46.
2. Кавтиш О.П. Теоретико-методичні підходи до визначення сутності інноваційного потенціалу підприємства / О.П. Кавтиш, Н.П. Круш // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economy.kpi.ua/uk/node/315.
3. Сидорчук І.П. Сутність, структура та особливості оцінювання інноваційного потенціалу промислового підприємства / І.П. Сидорчук // Науковий вісник Полтавського нац. техн. ун-ту ім. Ю. Кондратюка. Серія «Економіка і регіон». – 2014. – № 2 (45). – С. 97–101.
4. Фарат О.В. Формування структури інноваційного потенціалу підприємства та особливості управління його розвитком / О.В. Фарат, Р.Р. Русин-Гриник // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління». – 2010. – № 684. – С. 273–278.
5. Захарченко В.І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки: [навч. посібник] / В.І. Захарченко, Н.М. Корсікова, М.М. Меркулов – К.: Центр навчальної літератури, 2012. – 448 с.
6. Герасимов К.Б. Инновационный потенциал управления операциями организации: [монография] / К.Б. Герасимов. – Самара, 2010. – 216 с.
7. Радзівіло І.В. Механізм формування інноваційного потенціалу промислового підприємства: структуризація та ідентифікація елементів / І.В. Радзівіло // Ефективна економіка: електронне наукове фахове видання. – 2012. – № 7. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economy.nayka.com.ua/?op=1&z.
8. Касьяненко В.О. Інноваційний потенціал: взаємозв'язок з науковим та науково-технічним потенціалом / О.В. Касьяненко //

Ефективна економіка: електронне наукове фахове видання. – 2012. – № 4. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1099.
9. Громека В.И. США: научно-технический потенциал / В.И. Громека. – М.: Мысль, 2007. – 152 с.
10. Бондарчук М.К. Характеристика складових інноваційного потенціалу господарських структур в системі «інновації – фінанси – виробництво» / М.К. Бондарчук, Я.Р. Біленська // Сучасні проблеми економіки і менеджменту: тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції. – Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2011. – С. 197–198.
11. Родіонова І.В. Оцінка рівня та напрями підвищення інноваційного потенціалу підприємств легкої промисловості / І.В. Родіонова // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 4 (2). – С. 193–196.
12. Іванова К.В. Технологія оцінки гармонійності складових інноваційного потенціалу підприємств / К.В. Іванова, Я.А. Громова // Вісник Хмельницького нац. ун. – 2009. – № 6. – Т. 3. – С. 233–237.

СЕКЦІЯ 4
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 338.48(477)

Ступень Н.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри кадастру територій
Національного університету «Львівська політехніка»

ФАКТОРИ РОЗВИТКУ РЕКРЕАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТЕРИТОРІЙ

У статті систематизовано властивості потенціалу розвитку рекреаційних територій та розглянуто фактори впливу на нього. Акцентовано увагу на необхідності атракторів для розвитку рекреаційних територій. Описано перспективні напрями подальших досліджень щодо розвитку рекреаційних територій.
Ключові слова: рекреаційна територія, туризм, рекреація, фактори, атрактор.

Ступень Н.М. ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ РЕКРЕАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕРРИТОРИИ
В статье систематизированы свойства потенциала развития рекреационных территорий и рассмотрены факторы, влияющие на него. Акцентировано внимание на необходимости аттракторов для развития рекреационных территорий. Описаны перспективы дальнейших исследований по развитию рекреационных территорий.
Ключевые слова: рекреационная территория, туризм, рекреация, факторы, аттрактор.

Stupen' N.M. FACTORS OF RECREATION AREAS POTENTIAL DEVELOPMENT
The properties of the recreational areas potential are systemized in the article and described the factors that make influence on it. Attention is emphasized on attractors needed to recreational areas development. Perspectives and directions for future researches described.
Keywords: recreation area, tourism, recreation, factors, attractor.

Постановка проблеми. Інтенсивний розвиток сучасного суспільства висуває все більше й більше вимог до кожного індивіда, який існує в цьому суспільстві. Підвищення важливості та інтенсивності праці в співвідношенні «праця – відпочинок» зумовлює збільшення якості та різноманітності відпочинку в максимально короткі строки. Повноцінне відновлення фізичних та духовних сил у процесі відпочинку суттєво впливає на продуктивність праці індивіда.

Разом із цим спостерігається тенденція відставання розвитку сфери відпочинку від стрімкого збільшення потреб населення щодо якісного та повноцінного відпочинку. Формування й розвиток системи відпочинку, що базується, як правило, на споживчих моделях минулого покоління, не враховують повною мірою соціально-економічні процеси та породжують багато проблем, пов'язаних з необхідністю створення системного підходу до управління рекреаційними територіями, які демонструють в наш час властивості не просто великих складних систем, а повноцінних мережевих структур.

Тому надзвичайно важливо розробити системний підхід до управління рекреаційними територіями, розробити стратегію розвитку таких територій та переформувати їх таким чином, щоб вони могли задовольнити потреби сучасної людини в якісному та повноцінному відпочинку.

Розвиток екологічного туризму в рекреаційних територіях охоплює природно-ресурсну базу, яка є матеріальною основою економічного розвитку регіону. Беручи участь у виробничих та інших регіональних процесах, формуючи екологічне середовище життєдіяльності населення, рекреаційні території відіграють значну роль у функціонуванні економіки регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні існує багато досліджень, що присвячені проблемам ефективного управління сферою відпочинку, які являють собою інформаційну базу для розробки еколого-економічного механізму управління рекреаційними територіями.

Я.І. Виклюк [2] запропонував метод розрахунку агрегованого потенціалу туристичної привабливості території на базі нечіткої логіки з врахуванням фактора сезонності. А.М. Третяк [5] у своїх працях приділяв увагу методологічно-методичним основам оцінення природно-рекреаційного потенціалу земельних та інших природних ресурсів. Оцінюванням сучасного стану розвитку рекреаційних територій займалася І.В. Денисова [3].

Однак, з нашу думку, в наукових працях вітчизняних і закордонних дослідників недостатньо приділено уваги проблемам мережевого представлення розвитку рекреаційних територій та територій для відпочинку, які мають значний туристично-рекреаційний потенціал з урахуванням їх привабливості й напрямів розвитку потреб сучасних користувачів, оскільки кожен науковець у своїх працях виокремлює конкретні проблеми залежно від поставленої мети.

Мета статті – з'ясувати походження джерел здоров'я населення в сучасному понятті, виявити і структурувати фактори формування привабливості рекреаційних територій, виокремити фактори, які формують рекреаційні властивості територій, дослідити взаємодію цих факторів та запропонувати методичний підхід до оцінення ефективності їх використання для розвитку рекреаційних властивостей територій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтенсивний розвиток науки та техніки приводить до глибокого проникнення неотехнічних засобів у кожен аспект діяльності сучасної людини, збільшуючи продуктивність праці та водночас вимагаючи більшої концентрації уваги та швидкості роботи й мислення.

Однак збільшення інтенсивності роботи збільшує необхідність в якісному відпочинку та повному відновленню фізичних та психологічних сил людини. Оскільки часове співвідношення «праця – відпочинок» не може збільшуватись на користь останнього з відомих причин, виникає необхідність збільшення ефективності відпочинку за одиницю часу. Максимальний показник у цьому питанні мають рекреаційні території. Але задля їх максимальної віддачі потрібно не просто використовувати їх в людській діяльності, а й вміти правильно та ефективно ними керувати, щоб з часом вони не втратили своїх рекреаційних властивостей. Для цього потрібно чітко розуміти, якими ж властивостями наділені рекреаційні території (див. рис. 1) та розрізняти фактори, що впливають на ці властивості тієї чи іншої території (див. рис. 2).

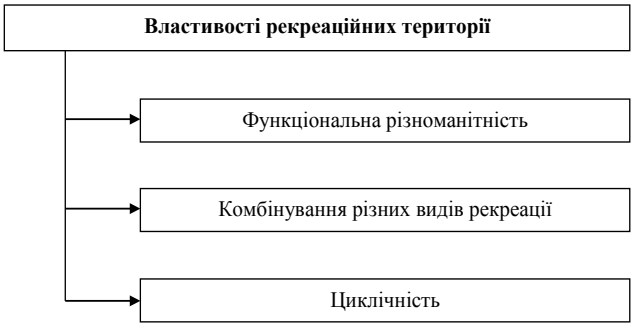


Рис. 1. Властивості рекреаційних територій

Джерело: систематизовано автором на основі [1; 3]

Функціональна різноманітність є головною ознакою класифікації рекреаційної діяльності. На сьогодні вчені виділяють такі рекреаційні функції:

– лікувальна – спрямована на відновлення здоров'я людини;

– пізнавальна – спрямована на розвиток духовного потенціалу особистості;

– спортивна – спрямована на розвиток фізичних сил людини.

Комбінування різних видів рекреації. Видів рекреації на сьогодні може бути безліч, оскільки будь-яка дія або територія може в тією чи іншою мірою використовуватись для відновлення фізичних чи моральних сил. Загальна класифікація видів рекреаційних діяльності наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Класифікація видів рекреаційної діяльності

Ознака	Види рекреаційної діяльності
За характером використовуваних транспортних засобів	Автомобільна (індивідуальна), автобусна, авіаційна (рейсова і чартерна), залізнична, теплохідна (морська, річкова, круїзна)
За рівнем рухливості	Стаціонарна, кочова
За кількістю учасників	Індивідуальна, групова
За віковою ознакою	Дитяча, доросла, змішана
За характером організації	Регламентована (планова), самодіяльна (організована, неорганізована)
За сезонністю	Цілорічна, сезонна (літня, зимова)
За територіальною ознакою	Приміська (місцева), районна (загальнодержавна), міжнародна
За тривалістю	Короткочасна, тривала
За правовим статусом	Національна (внутрішня), міжнародна (іноземна)

Джерело: побудовано автором на основі [2; 4]

Чим більше перерахованих вище видів рекреації зможе запропонувати одна рекреаційна територія, тим вище буде її рекреаційна цінність.

Циклічність. Однією з найважливіших властивостей рекреаційних територій є циклічність надання рекреаційних послуг. Тобто рекреаційні властивості територій повинні або повністю відновлюватись в часі до моменту їх наступного використання, або їх використання взагалі не повинне зменшувати їх цінності. Якщо ці вимоги не задовольняються, суб'єктам надання рекреаційних послуг потрібно здійснювати витрати на приведення рекреаційних територій до їх первинного стану.

Рис. 2. Фактори впливу на потенціал рекреаційних територій

Джерело: систематизовано автором на основі [1; 3]

До *соціально-економічної* групи факторів відносять вплив на рекреаційні території встановленого рівня цін на рекреаційні послуги та їх економічної доступності для різних верств населення. Середні доходи населення в регіоні суттєво впливають на вартість та різноманіття наявних рекреаційних послуг та розвитку території в певному заданому напрямі. Крім того, необхідно відзначити низьку інвестиційну привабливість маловідвідуваних курортів. Як правило, для зменшення підприємницьких ризиків інвестиції йдуть в кращі курорти, це приводить до виникнення великої кількості занедбаних об'єктів, що так і залишаються без уваги.

Демографічні фактори містять інформацію про вікову структуру населення (співвідношення дітей, дорослих та пенсіонерів), стать тощо. До демографічних показників також відносять показники народжуваності, смертності, природного руху населення та середня тривалість життя. До цієї групи факторів необхідно віднести й проблему відтоку постійного населення. Відомо, що основною вимогою для розвитку рекреаційної діяльності в тому чи іншому регіоні, крім природних сприятливих факторів, є проживання місцевого населення. Однак низький рівень заробітної плати, проблеми з працевлаштуванням і відсутність життєвих перспектив приводять до поступового зменшення постійного населення, до зменшення привабливості рекреаційних територій у цьому регіоні.

Ресурсно-екологічна група факторів охоплює фактори навколишнього середовища. По-перше, людині для повноцінного фізичного та морального відпочинку необхідна наявність певних ресурсів – джерел рекреації. Це можуть бути водні джерела (при-

родні або штучно створені), лісопаркові зони тощо. По-друге, чим більші екологічні показники території, тим більш пристосована вона для розміщення рекреаційних об'єктів. Проте не варто забувати, що людина не лише спостерігає за природою, а й є активним споживачем ресурсів. Зважаючи на це, найбільш привабливими для розміщення рекреаційних об'єктів будуть території, що мають сприятливі умови для збору грибів, ягід, ловлі риби й полювання, пляжного відпочинку тощо.

Геополітичні фактори. Їх значення в сучасному світі займає не останнє місце. Майже всі країни світу мають дохідну статтю бюджету у вигляді доходів від туризму та використання рекреаційних територій. Геополітичні фактори характеризують доступність різних верств населення до певних рекреаційних територій. На цей показник може впливати зовнішня та внутрішня політика держави щодо переміщень населення з метою відпочинку та туризму (тривалість та складність оформлення туристичних віз до певної країни, кількість документів, що потрібно для цього зібрати), різноманітність способів такого переміщення (літаком, потягом, автошляхами тощо).

Повноцінно відпочити й отримати максимальний рекреаційний (оздоровчий) ефект людина може лише на спеціальних територіях у віддалені від місця свого постійного проживання. Ці території володіють такими характеристиками як: мальовничість, контрастність форм ландшафту, наявність водних об'єктів, сприятливі природно-кліматичні умови, доступність, велика різноманітність видів ягід, грибів, лікарських рослин тощо [1, с. 27].

Соціально-психологічні. Ця група факторів враховує ментальність та традиції населення, що проживає на тій чи інший території. З економічної точки зору, ментальність, традиції та звички формують попит населення на той чи інший вид відпочинку. Це, у свою чергу, впливає на його доступність та популярність. Проте сліпе слідування стереотипам в плануванні розвитку рекреаційних територій певного регіону може привести до зниження цінності такого відпочинку, а отже, й до зниження його ефективності. Соціально-психологічні фактори необхідно враховувати під час планування рекреаційних територій, але вподобання з часом можна змінити, направивши їх в потрібне русло. Звичайно, це більш затратно та має більший термін окупності, але у разі правильного підходу гарантується довготривалий результат, який задовольнятиме соціально-економічні потреби населення.

Але всі ці фактори працюють лише якщо на території є особливий об'єкт – атрактор. На думку С.А. Боголюбова, атрактор – це об'єкт або комплекс об'єктів, розташованих на певній території, що володіють різними властивостями, які представляють інтерес для туристів і тих, хто відпочиває, й на цій основі формують мету відвідування об'єктів привабливості [1, с. 28].

Важливість завдання проектувальників та організаторів відпочинку полягає не лише в правильному виборі території для організації рекреаційної діяльності, а й наповненні її антропогенними атракторами (тобто такими, що штучно створені людьми), властивості яких відповідають інтересам споживачів. Привабливість території буде зберігатися тривалий час лише тоді, якщо будуть підтримуватися їх експлуатаційні характеристики, розроблятися й впроваджуватися нові методи демонстрації атракторов, з'являтися нові властивості, поліпшуватися доступність до рекреаційних об'єктів, створюватися нові центри. Недооблік цих факторів може привести в майбутньому до зниження інтересу і, як наслідок, зменшення доходу від користування такими територіями.

Висновки. Сьогодні особлива роль належить рекреації й туризму, які являють собою форму відпочинку, основна мета якої полягає в підтримці та вдосконаленні комплексного здоров'я людини, що охоплює не лише фізичний та психічний, а й духовно-моральний та соціальний стан. При цьому в туризмі все більшою мірою проявляється оздоровча спрямованість відпочинку, а у відпочинку в рекреаційних закладах споживачами стають не лише групи населення, що потребують певного лікування чи профілактики захворювань, а й цілком здорові люди різного віку й соціального статусу.

Відомо, що в сучасному світі потреби населення не мають меж, проте свій вибір споживач рекреаційних послуг здійснює лише з урахуванням таких обмежень, як: фінансові, інформаційні, політичні, економічні, соціальні тощо.

Показником рівня задоволеності від споживання тих чи інших товарів і послуг, на нашу думку, є корисність. Такий показник необхідно розглядати як відкриту систему, в якій саме зовнішні чинники, а не внутрішні, визначають вибір людини. Звички, традиції, невизначеність у виборі й відстрочка в часі усвідомлення цінності послуг не дає можливості ефективно здійснювати процес планування діяльності суб'єктів рекреаційних послуг відповідно до потреб сучасного ринку послуг відпочинку та знизити фінансові ризики. Основними факторами й умовами формування рекреаційних властивостей території є соціально-економічні, демографічні, ресурсно-екологічні, геополітичні та соціально-психологічні. Виявлені фактори мають багаторівневу природу залежно від природи виникнення, тривалості користування, способу розвитку щодо середовища функціонування. Регулюючи рівень рекреаційної привабливості території за допомогою таких факторів, як: ресурси, суспільне розуміння, організація діяльності осіб, що відпочивають, обслуговування туристів, заходи щодо упорядкування, цінова політика, можна ефективно управляти інтенсивністю використання території, збільшуючи або зменшуючи потік туристів, що дасть змогу регулювати рівень використання рекреаційних властивостей території та зберегти їх для майбутніх поколінь.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Боголюбова С.А. Эколого-экономическая оценка рекреационных ресурсов / С.А. Боголюбова // Международный журнал экспериментального образования. – 2010. – № 3. – С. 27–28.
2. Виклюк Я.І. Використання нечіткої логіки для визначення рекреаційного потенціалу території / Я.І. Виклюк, О.І. Артеменко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 631: Інформаційні системи та мережі. – С. 45–54.
3. Денисова І.В. Оцінка сучасного стану розвитку туристсько-рекреаційних територій України / І.В. Денисова, А.В. Обуховська // Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті проф. О.Ф. Балацького. – Суми, 2014. – Т. 2. – С. 129–130.
4. Коробейникова Я.С. Особливості планувальної організації рекреаційних просторів / Я.С. Коробейникова, Г.Є. Долгопола, Г.П. Зоріна // Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции «Перспективные инновации в науке, образовании, производстве и транспорте». Серия «Экономика, туризм, рекреация. География, геология». – Одесса, 2011. – С. 23–25.
5. Третяк А.М. Методологічно-методичні основи оцінки природно-рекреаційного потенціалу земельних та інших природних ресурсів / А.М. Третяк, Г.В. Гребенник // Землеустрій, кадастр і моніторинг земель. – 2015. – № 2–3. – С. 65–73.

СЕКЦІЯ 5
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 338.001.1:347.2/3.001.1(658.511)

Львова Я.Я.
кандидат соціологічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Обласного комунального вищого навчального закладу
«Інститут підприємництва «Стратегія»

АНАЛІЗ ТЕОРІЙ ВЛАСНОСТІ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ

Розглянуто теорії власності з позицій сучасної економічної теорії, а також аспекти реалізації стосунків власності. Систематизовано дослідження теорій власності в межах західної економічної думки. Визначено особливості стосунків власності в Україні.
Ключові слова: власність, суспільство, право, праця, підприємство, капітал, виробництво, економічна теорія.

Львова Я.Я. АНАЛИЗ ТЕОРИЙ СОБСТВЕННОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ
Рассмотрены теории собственности с позиций современной экономической теории, а также аспекты реализации отношений собственности. Систематизированы исследования теорий собственности в рамках западной экономической мысли. Определены особенности отношений собственности в Украине.
Ключевые слова: собственность, общество, право, труд, предприятие, капитал, производство, экономическая теория.

Lvova Ya.Ya. THEORIES ANALYSIS OF PROPERTY IN MODERN ECONOMIC THEORY
Discusses the theories of ownership from the standpoint of modern economic theory, as well as aspects of implementation of property relations. A systematic study of the theories of ownership in the Western economic thought. The features of property relations in Ukraine.
Keywords: property, society, law, labor, business, capital, production, economics.

Постановка проблеми. Розвиток суспільних відносин приводить до зміни відносин власності, які стають більш вираженими в соціальному, політичному, юридичному та економічному аспектах. Актуальність змісту відносин власності зростає в періоди кризи функціонування економічних систем і приводить до трансформації соціально-економічних відносин як умови виходу з кризової ситуації. Тому дослідження змісту відносин власності в сучасних умовах актуальні на сьогодні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорію власності досліджували як вітчизняні, так і закордонні дослідники, серед яких можна виділити таких класиків, як Г. Гегель, Дж. Кейнс, Дж. Локк, К. Маркс, П. Прудон, А. Сміт. Сучасні тенденції розвитку відносин власності висвітлюються у працях відомих вітчизняних та російських дослідників Л. Абалкіна, В. Базилевича, А. Гальчинського, В. Геєця, П. Єщенка, А. Єремена, В. Іноземцева, Р. Капелюшникова, І. Лазні, В. Мандибури, С. Мочерного, Р. Нурєєва, В. Рибалкіна, А. Чухна, Ф. Шамхалова та ін.

Мета статті – дослідити зміст відносин власності в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найбільшого динамічного розвитку теорія власності отримала в епоху капіталізму, де в якості основи капіталістичної системи господарювання представлена приватна власність, з усіма характерними їй позитивними й негативними властивостями [1]. У міру розвитку капіталізму й поширення його як найпоширенішого способу виробництва в розвинених країнах суперечності, що характерні приватній власності, є стартовою позицією для аналізу проблем, які зумовлюють чимало дискусій щодо виправдання приватної власності, що зображає права кожного індивіда вільно розпоряджатися результатами своєї праці й таланту, майнової нерівності, що виникає в міру накопичення капіталу. Тут виникає низка аспектів реалізації стосунків власності, які часто суперечать один одному.

1. Початковий принцип трудового походження власності діє вибірково, тобто частина суспільства має доступ до об'єктів власності, яка не є результатом їх праці.

2. Реалізація «природності» права власності є об'єктивною передумовою накопичення результатів використання власності, яка згодом створює економічну основу капіталу (основного або зворотного). Безперечно, здійснення процесу перетворення природного права в капітал залежить від можливостей, здібностей або бажання конкретного індивіда реалізувати його повністю або частково.

3. Дематеріалізація «природного права» людини на власну працю. Багато дослідників виділяли й виділяють сьогодні в стосунках власності феномен влади – власності, хоча його природа знаходиться, перш за все, в площині типології державного устрою, ніж ефективності інституту власності. Цей феномен означає єднання, зрощення функції володіння власністю з функціями державної влади. «Влада-власність» є альтернативою європейській античній, феодальній і буржуазній приватній власності в неєвропейських структурах, причому це не стільки власність, скільки влада, оскільки функції власника тут опосередковані причетністю до влади, тобто посади, але не до особи правителя. Соціально-економічною основою влади-власності держави й правителя було священне право верхів на надмірний продукт виробників. Такий феномен актуальний і до цього часу в деяких неєвропейських країнах, де власність

і влада знаходяться в руках правителя, і результат реалізації процесу привласнення-відчуження в економіці одноосібно визначається у формі господарювання, контролю над засобами виробництва (умовами виробництва), розподілі додаткового продукту. І якщо в теперішній час в Україні все частіше доводиться чути про актуальність інституту влади-власності у структурі вітчизняної економіки, то це лише свідчить про відповідний етап розвитку стосунків власності, еволюція яких досі не підійшла до капіталістичного способу виробництва, не кажучи вже про змішаний тип правління, що вже сформувався в усьому цивілізованому світі. За таких умов поняття «природність» права індивіда на власність дематеріалізується, абстрагується.

Таким чином, реалізація «природності» права власності самостійно, у тому числі стороннє втручання, не може претендувати на абсолютність для ефективного аналізу стосунків власності та їх відтворення. Аналіз стосунків власності до середини XIX ст. зводився до розгляду питань справедливості володіння й розподілу їх результатів, де недостатньо уваги приділялось їх внутрішній структурі та сутнісному змісту. Усі дискусії концентрувались навколо питання морально-етичних підстав володіння власністю і результатів її реалізації (дохід, рента). У подальшому розвитку громадських стосунків і господарських систем, у міру накопичення капіталу загострилися суперечності капіталістичної системи, виражені в двох аспектах: громадський характер виробництва та приватна форма привласнення; розвиток продуктивних сил, що стимулювались НТП та неадекватна якість і структура управління економікою [4, с. 58].

К. Маркс і Ф. Енгельс здійснили найбільш розгорнутий і цілісний для свого часу аналіз стосунків власності, в якому обґрунтували актуальність і доцільність їх змін внаслідок збільшення необхідності усуспільнення засобів виробництва [3, с. 116]. У їх працях були висвітлені громадська, об'єктивна та історична власності, досліджені її формаційні різновиди, починаючи з первісногромадської з обґрунтуванням характеру частки привласнення на базі все більшого усуспільнення продуктивних сил. На цій же основі намічалися перспективи формування громадської власності, були виділені її найважливіші риси. За визначенням К. Маркса і Ф. Енгельса, «власність – це зовнішня передумова і результат привласнення умов і результатів виробництва (праці)». К. Марксом власність трактується як соціально-економічна форма виробництва, а її економічний зміст визначається характером поєднання працівника й засобів виробництва.

Як умова та результат громадського відтворення, стосунки власності пронизують усі економічні стосунки й співвідносяться з економічним розвитком як з формою своєї реалізації.

Система стосунків власності, співвідношення різних її форм об'єктивно зумовлені мірою розвитку продуктивних сил громадського розподілу праці [2]. Отже, перетворення стосунків власності можуть бути зумовлені лише зміною внутрішніх процесів у межах наявного способу виробництва. При цьому збагачуватися буде той, хто безпосередньо створює продукт, а отже, ліквідується проблема бідності й багатства.

Таким чином, у період становлення й розвитку класичної школи економічної теорії, у тому числі марксизму, були закладені основи для подальшого аналізу сутності й змісту стосунків власності в процесі їх розвитку.

У межах західної економічної думки можна виділити чотири основні аспекти досліджень власності:

1. Політичний аргумент на користь приватної власності зводиться до того, що вона зумовлює зміцнення стабільності в суспільстві та приборкує владу держави. Проти приватної власності приводиться той аргумент, що нерівність, яка з'являється в суспільстві під час формування приватної власності, породжує громадську напруженість.

2. Моральне виправдання приватної власності ґрунтується на тому, що кожен має право на плоди своєї праці. Критики у відповідь вказують, що багато власників не докладають жодних зусиль для придбання того, чим вони володіють, і що, згідно з тією ж логікою, всім повинні надаватися рівні можливості.

3. Економічні міркування щодо приватної власності полягають в тому, що вона є найдієвішим засобом створення багатства, тоді як, на думку критиків, економічна активність, метою якої є гонитва за прибутком, веде до марнотратної конкуренції.

4. Психологічний захист приватної власності будується на твердженні, що вона підтримує в людині почуття особистої гідності й самоповаги. Інші на противагу цьому говорять, що вона розбещує особистість, заражаючи людину жадібністю.

Як ми бачимо, тривалість періоду, в межах якого здійснюється аналіз стосунків власності, не впливає на пріоритетність того чи іншого аспекту: і політичний, і морально-етичний, і психологічний складники актуальні разом з економічним змістом.

Необхідно зазначити особливість теорії прав власності – вона може розглядатися як синтез різних дослідницьких напрямів у межах сучасної економічної науки. У теорії прав власності поєдналося винятковe різноманіття концепцій, аналітичних методів, можливостей використання. Це зумовлює необхідність чітко визначити зміст цієї теорії й виділити її з-поміж інших суспільно-наукових дисциплін.

Очевидно, що демократичні конституційні держави у своєму розвитку постійно стикаються з вимогами до стану правових, політичних і економічних умов у суспільстві.

Лише міждисциплінарний напрям досліджень у сфері соціальних і правових наук, як вказує західнонімецький економіст П. Штольц, зокрема, аналіз прав власності, який враховує значення економічного аналізу права, може дати єдину у своєму виді можливість порівняти стан розподілу з ідеєю справедливості, вирішуючи головну проблему економічної сфери [5].

На думку іншого німецького вченого І. Бебеля, міждисциплінарний підхід потрібний у зв'язку зі зростанням вимог до рівня соціально-економічних і правових умов у суспільстві [5]. Сьогодні концепція громадського устрою переживає новий підйом, що пов'язано з виникненням особливого інтересу до ідеї взаємозалежності права й економіки в США та поширенням її в Західній Європі. Проблема власності в цілому, якій належить провідне місце в теорії громадського устрою, висвітлена в багатьох новітніх публікацій, а разом з нею й ідея про те, що економічний устрій, який нормально функціонує, допускає чітке регулювання прав у сфері економічної діяльності, тобто регулювання компетенцій на ухвалення рішень і відповідальності за них.

Головна проблема полягає в тому, щоб надані індивідам права давали їм можливість діяти в конкретних межах, тобто розпоряджатися обмеженими ресурсами. Але водночас у цьому рішенні не повинні допускатися довільні тлумачення або необов'язковість виконання контрактів, оскільки подібні прояви можуть паралізувати будь-яку господарську діяльність.

Яскравим прикладом тут є якість правової визначеності стосунків власності в Україні. Наприклад, якість і принципові підходи у сфері міжбюджетних стосунків, розподіли повноважень між центральною й регіональною владою привели до того, що сьогодні являється практично нормою здійснення дотацій і субсидування великих недержавних підприємств, не говорячи вже про державні або регіональні. Це, у свою чергу, разом із недосконалістю контрактів у системі менеджменту знімає відповідальність за якість виробництва з керівників. Питання збуту неконкурентоздатної (з низькими споживчими властивостями) продукції простіше вирішити через так звану систему відкотів – виплату винагороди особам на підприємствах, що приймають рішення про закупку продукції (особливо в умовах природної монополії) чи для подальшого виробництва товарів неконкурентоспроможній ціні, що зрештою веде до здорожчання виробництва як товарів, так і послуг і неконкурентоспроможності у співвідношенні із загальносвітовими стандартами.

За цих умов процес привласнення суспільством створюваних благ з низькими споживчими характеристиками зумовлює їх відтворення в колишній якості, не даючи змогу змінювати, розвивати зміст стосунків власності, які є основою формування економічних стосунків того чи іншого типу. Відсутність відповідності їх (стосунків власності) правовій інституціоналізації наявним економічним реаліям приводять до формування таких стійких соціально-економічних явищ, як вимушена неформальна домовленість з метою недопущення зупинки виробництва, необхідність підтримки «потрібних зв'язків» для вирішення виробничих питань, що виходить за легітимні межі організації технології виробництва й управління, формуючи також таке не менш стійке явище, як корупція. Прикладом тут можуть бути такі організаційно-правові форми, як державні й унітарні підприємства, якщо лише не йдеться про випуск соціально-значущих товарів і послуг. Маючи можливість формувати комерційний прибуток і нести субсидіарну відповідальність разом із державою, керівники підприємств втрачають мотивацію до висококонкурентного виробництва, водночас при цьому виникають найбільш сприятливі умови для виникнення корупційних стосунків.

Тому в центрі уваги економічного аналізу права знаходиться положення про застосування економічних знань до оцінки правових інститутів. Початковим моментом при цьому є розуміння того, що сучасне суспільство потребує розробки широкого набору методів і механізмів координації та узгодження прийнятих рішень. Однією з цілей держави є забезпечення економічної стійкості у ринковому типі господарювання. Це також має на увазі принцип соціальної справедливості, де діяльність людини повинна бути соціально розумна, а її можливі витрати – юридично відрегульовані. Метою економічної теорії є розробка підходів і критеріїв, що дають змогу правильно оцінити економічні наслідки юридичних рішень.

Системний аналіз питань власності показує, що існує багато форм власності, що визначають вид громадського устрою. Щоб це з'ясувати, потрібно знати:

1) хто може придбати власність;

2) що може бути предметом привласнення (вироблені товари, нематеріальні товари: патенти, товарні знаки, право першовідкривача блага);

3) які права припускає власність – використання виключення з угод третіх осіб, продаж, запорука;

4) які обов'язки, що накладаються на особу, наділені власністю (відповідальність, соціальні зобов'язання, податки);

5) як отримується власність (привласнення, спадкоємство, купівля).

Права, що регулюють стосунки власності, як і інші стосунки людей в суспільстві й державі, з часом піддаються змінам. У зв'язку із цим виникає питання, чи існує взагалі єдине правильне розуміння, що таке власність. Якщо з моральної точки зору кожна людина має право на те, що являється життєво необхідним, то уявлення про будь-яку власність повинне базуватися на основі ідеї про життєве забезпечення. Конституція як політичний інструмент повинна гарантувати не лише прожитковий мінімум, а й сприяти досягненню добробуту всіх, а питання власності вирішувати на основі моральних критеріїв.

Сьогодні в більшості розвинених країн Заходу процес зміни структури власності супроводжується зростанням об'єктивних і суб'єктивних обмежень прав власності, впливаючи на організацію економіки в масштабах усього народного господарства. У зв'язку із цим на перший план постає проблема співвідношення власності й права розпоряджатися власністю на підприємстві чи в організації.

Крім того, дуже важливо враховувати під час оцінювання сучасних форм власності, вплив різних інституціональних умов, тобто всього соціально-економічного фону, наявного в різних країнах, оскільки в основі того чи іншого типу держави лежить різне зображення уявлень про власність. Наприклад, у західних демократичних державах конституційно-правове поняття «власність» підтверджене умовою «конституціювання свободи», а захист приватної власності – завданням держави.

У суспільстві, де приватна власність є основою розвитку економіки і діють відповідні конституційно-правові гарантії, вона являється також умовою реалізації особистості, тобто права власності виступають гарантом індивідуальної свободи. Свобода й економічна ефективність, взаємодія яких зумовлена існуванням приватної власності, є найважливішими передумовами громадського устрою, що функціонує на основі конкуренції.

Висновки. Таким чином, право, його якісна визначеність не менш значущі в питаннях відтворення стосунків власності порівняно з економічним змістом. Невчасність, незбалансованість формування інституту власності (безвідносно до акцентів права чи економіки) зумовлює деформацію самого інституту і, як правило, відсутність розвитку. У свою чергу, наявні й переважні форми власності зумовлюють економічну ефективність відтворення власності, оскільки різноманіття форм її реалізації й міра реалізованості взаємозалежать з їх різноманіттям. І навпаки, неформальна інституціоналізація стосунків власності, що виникла внаслідок недостатньої правової інституціоналізації, є чинником обмеження розширеного відтворення стосунків власності.

Для вирішення цього завдання в сучасних умовах формування теорій на основі синтезу наявних напрямів є, на наш погляд, найбільш продуктивним. Таким чином, правовий процес, що історично розвивався внаслідок інституціоналізації, найбільш широкий розвиток отримав за допомогою неоінституціоналізму, в межах якого стало можливим здійснення специфікації прав, максимально наближених до економічної дійсності того періоду.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Домашенко М. Про теоретичні погляди на власність / М. Домашенко // Право України. – 2010. – № 12. – С. 32–39.
2. Злупко С. Наукові новаторства Туган-Барановського і його «Основи політичної економії» / С. Злупко // Туган-Барановський М.І. Основи політичної економії. – Львів: ЛНУ імені І.Я. Франка, 2003. – 628 с.
3. Маркс К. Капітал / К. Маркс // Твори / К. Маркс, Ф. Енгельс. – К.: Політвидав. України, 1963. – Т. 23. – 848 с.
4. Мандибура В. Институциональная архитектоника собственности: [монография] / В. Мандибура // Институциональная архитектоника и динамика экономических преобразований / под ред. А. Гриценко. – Х.: Форт, 2008. – 928 с. – С. 290–298, 323–359.
5. Мандрика Л. Теорія права власності / Л. Мандрика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://arhive/nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pib/2009_2/PB-2/PB-2_17.pdf.

СЕКЦІЯ 6
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 657.1

Дяченко Н.В.
старший викладач кафедри фінансів, обліку і аудиту
Харківського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ОПЛАТНО-ТРУДОВІ НОВАЦІЇ – 2016

Статтю присвячено дослідженню змін та нововведень, що стосуються оплатно-трудової сфери в Україні та її законодавчого регулювання в бюджетній сфері. Розглянуто зміни, що торкнулися заробітної плати працівників, розміру прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати, посадових окладів працівників бюджетної сфери, індексації заробітної плати працівників бюджетної сфери, зміни ставки податку на доходи фізичних осіб, особливостей сплати військового збору. Проведено порівняльний аналіз змін, що відбулися в 2016 р. порівняно з 2015 р., проаналізовано реформування соціальної податкової пільги, особливості встановлення єдиної ставки єдиного внеску та визначено облікові особливості, що були спричинені даними змінами.

Ключові слова: прожитковий мінімум, мінімальна заробітна плата, податок на доходи фізичних осіб (ПДФО), єдиний соціальний внесок, податкова соціальна пільга.

Дяченко Н.В. ОПЛАТНО-ТРУДОВЫЕ НОВАЦИИ – 2016
Статья посвящена исследованию изменений и нововведений, касающихся платно-трудовой сферы в Украине и ее законодательного регулирования в бюджетной сфере. Рассмотрены изменения, коснувшиеся заработной платы работников, размера прожиточного минимума и минимальной заработной платы, должностных окладов работников бюджетной сферы, индексации заработной платы работников бюджетной сферы, изменения ставки налога на доходы физических лиц, особенностей уплаты военного сбора. Проведен сравнительный анализ изменений, произошедших в 2016 г. по сравнению с 2015 г., проанализированы реформирование социальной налоговой льготы, особенности установления единой ставки единого взноса и определены учетные особенности, которые были вызваны данными изменениями.

Ключевые слова: прожиточный минимум, минимальная заработная плата, налог на доходы физических лиц, единый социальный взнос, налоговая социальная льгота.

Dyachenko N.V. PAYMENT-LABOUR INNOVATIONS 2016
The article is sanctified to research of changes and innovations that touch a payment-labour sphere in Ukraine and its legislative adjusting in a budgetary sphere. Changes that touched salary of workers are considered; to the size of living wage and minimum wage; post salaries of workers of budgetary sphere; indexations of worker`s salary of budgetary sphere; there are changes of rate of physical person`s income tax; features of payment of military collection. The comparative analysis of changes that took place in 2016 by comparison to 2015 is conducted, reformation of social tax deduction is analysed; establishment`s features of only rated of only payment and registration features that were caused by these changes are certain.

Keywords: living wage, minimum wage, physical person`s income tax, only social payment, tax social deduction.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день майже всі сфери української економіки перебувають у процесі реформування. У 2016 р. відбулося чимало змін в оплатно-трудовому, податковому, соціальному, бюджетному законодавстві, а саме: 31 грудня 2015 р. у газеті «Голос України» № 250 [1] були опубліковані Закон про держбюджет на 2016 р. [2], Закон про зміни до Податкового кодексу України [3] та інші не менш важливі закони, що потребують не лише детального вивчення, але впровадження деяких новацій, що безпосередньо впливають на ведення бухгалтерського обліку. Тому є дуже актуальним усебічне вивчення та аналіз усіх особливих аспектів нововведень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвитку теорії і практики бухгалтерського обліку в бюджетних установах сприяли роботи вітчизняних та зарубіжних учених: С.М. Альошина, Р.Т. Джоги, О.В. Дишкант, В.В. Сопко, І.Д. Фаріона.

Значний внесок в обґрунтування напрямів удосконалення бухгалтерського обліку в бюджетних установах України та формування його теоретичної бази внесли вітчизняні та зарубіжні вчені в галузі загальної теорії і практики бухгалтерського обліку. Авторами цих досліджень є провідні вітчизняні науковці: М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, А.М. Герасимович, С.Ф. Голов, В.Г. Завгородній, Т.В. Канєва, Г.Г. Кірейцев, В.Г. Лінник, Є.В. Мних, Н.М. Ткаченко, Т.І. Ткаченко, В.Г. Швець, а також зарубіжні теоретики: В.П. Астахов, М.І. Кутер, М.Р. Метьюс, Т.М. Малькова, О.С. Наринський, В.Ф. Палій, Я.В. Соколов, О.Д. Шмігель та ін. [5–9].

Проте, незважаючи на плідні доробки вчених, постійні зміни законодавства потребують проведення подальших досліджень.

Мета статті полягає у ґрунтовному дослідженні змін, що стосуються оплатно-трудової сфери, та встановленні облікових особливостей, що були спричинені даними змінами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Передусім необхідно відмітити, що всі зміни, що торкнулися заробітної плати працівників, необхідно розглядати комплексно, спираюсь на положення, що зазначені в трьох законах, а саме:

– Законі України «Про державний бюджет на 2016 рік» [2];

– Законі України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» [3];

– Законі України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» [4].

З 1 січня 2016 р. розмір прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати лишився на рівні, що був встановлений 1 вересня 2015 р. Проте протягом 2016 р. урядом планується в два етапи підвищити ці показники: з 1 травня і з 1 грудня 2016 р.

Таблиця 1

Рівень прожиткового мінімуму різних соціальних груп населення в 2016 р.

Місяці	Діти віком до 6 років, грн.	Діти віком від 6 до 18 років, грн.	Працездатні особи, грн.	Особи, які втратили працездатність, грн.	Загальний показник, грн.
Січень – квітень	1167	1455	1378	1074	1330
Травень – листопад	1228	1531	1450	1130	1399
Грудень	1313	1637	1550	1208	1496

Згідно з даними таблиці 1, на сьогодні прожитковий мінімум працездатної особи (мінімальна заробітна плата) становить 1 378 грн., з травня має збільшитися на 72 грн., а з грудня – ще на 100 грн., що в сукупності збільшить його на 172 грн. Загалом, до кінця 2016 р. прожитковий мінімум має зрости на 12,48% порівняно із січнем 2016 р.

Крім того зміни торкнулися і посадових окладів працівників бюджетної сфери. Так, згідно із [11] вони були підвищені:

– посадові оклади працівників, що розраховуються за Єдиною тарифною сіткою (крім 1-3-го тарифних розрядів) та становлять для:

4 тарифного розряду – 1414 гривень;
5 тарифного розряду – 1514 гривень;
6 тарифного розряду – 1614 гривень;
7 тарифного розряду – 1714 гривень;
8 тарифного розряду – 1825 гривень;
9 тарифного розряду – 1925 гривень;
10 тарифного розряду – 2026 гривень;
11 тарифного розряду – 2193 гривні;
12 тарифного розряду – 2360 гривень;
13 тарифного розряду – 2527 гривень;
14 тарифного розряду – 2693 гривні;
15 тарифного розряду – 2872 гривні;
16 тарифного розряду – 3105 гривень;
17 тарифного розряду – 3339 гривень;
18 тарифного розряду – 3573 гривні;
19 тарифного розряду – 3806 гривень;
20 тарифного розряду – 4051 гривня;
21 тарифного розряду – 4285 гривень;
22 тарифного розряду – 4519 гривень;
23 тарифного розряду – 4753 гривні;
24 тарифного розряду – 4853 гривні;
25 тарифного розряду – 5020 гривень;

– на 25% – посадові оклади керівних працівників, спеціалістів і службовців в органах виконавчої влади, місцевого самоврядування, прокуратури та інших органах;

– на 10% – посадові оклади окремих працівників (працівників державних нотаріальних контор і нотаріальних архівів, Центру адаптації державної служби до стандартів Європейського Союзу та його регіональних відділень, Національної школи суддів України, Координаційного центру з надання правової допомоги та його територіальних відділень).

Проте від січня 2016 р. подальше підвищення посадових окладів працівників бюджетних установ не прогнозується.

Крім того, діє нова редакція Закону України «Про індексацію грошових доходів населення» [11], а саме зміни відбулися у ст. 4, де зазначається, що «індексація грошових доходів населення проводиться в разі, коли величина індексу споживчих цін перевищила поріг індексації, який установлюється в розмірі 103%». Це означає, що поріг індексації, що становив 101%, збільшили до 103%, крім того індексація для зарплат, грошового забезпечення, стипендій, пенсій, виплат із соцстрахування матиме своє місце за більш високого рівня інфляції.

Так, згідно з п. 3 Постанови № 1013 [11], для подальшого здійснення індексації заробітної плати працівників бюджетної сфери, що було після обнулення в грудні 2015 р., необхідно обчислювати приріст індексу споживчих цін із січня 2016 р. Тоді право на індексацію заробітної плати для працівників може настати в березні 2016 р. за умови, що індекс інфляції за січень 2016 р. буде перевищувати установлений поріг індексації. Тому за невеликого рівня інфляції право на проведення індексації наставатиме набагато пізніше або ж розраховані індекси перераховуватимемо набагато рідше [1].

Не обминули зміни й податкове законодавство. Передусім необхідно зазначити, що змінилася ставка податку на доходи фізичних осіб (ПДФО). Нова ставка даного податку станом на січень 2016 р. становить 18%, що зазначається в пункті 167.1 Податкового кодексу України [10] (у 2015 р. ПДФО становив 15%). Крім того, відмінено диференціацію бази оподаткування, що означає, що до нарахованих доходів у всій сумі має застосовуватися єдина ставка, це стосується і заробітної плати працівників, і лікарняних, і винагороди за договорами цивільно-правового характеру.

Крім того, нова ставка ПДФО застосовується до доходів, що нараховані з 1 січня 2016 р. незалежно від того, коли ці доходи виплачені, винятком є лише відпускні та лікарняні. Таким чином, зміни торкнулися лише ставки податку, а не об'єкту оподаткування.

Таблиця 2

Характеристика податку на доходи фізичних осіб

2016 рік	2015 рік
Об'єкт оподаткування	
Усі доходи, крім тих доходів, що визначені ст. 165 КПК	Усі доходи, крім тих доходів, що визначені ст. 165 КПК
Ставка податку	
15% від бази оподаткування в межах 12 180,00 грн., та 20% від суми перевищення	18%
20% із дивідендів, що належать неплатникам податку на прибуток	
5% із дивідендів, що належить платникам податку на прибуток	5% із дивідендів, що належить платникам податку на прибуток

Враховуючи вищесказане, можна провести порівняння змін, що відбулися в 2016 р. із 2015 р. (табл. 2) [2; 3]. На перший погляд може здатися, що зі збільшенням ставки ПДФО на 3% збільшився податковий тиск на громадян, проте необхідно враховувати нововведення, що торкнулися сплати ЄСВ, який сплачуються працівниками. Починаючи із січня 2016 р. відмінено утримання 3,6% ЄСВ із громадян. Відповідно до цього, змінилася методика нарахування ПДФО, що впливає на ведення бухгалтерського обліку. Таким чином, нарахування ПДФО відрізняється лише тим, що на сьогоднішній день суму для його обчислення беруть усю, що була нара-

хована, без віднімання суми ЄВС, що зменшувала базу, яка підлягала оподаткуванню (рис. 1).

Рис. 1. Порівняння методики нарахування ПДФО

Отже, враховуючи всі зміни методики нарахування ПДФО, необхідно зазначити, що методика в 2016 р. передбачає збільшення самої бази нарахування даного податку, тому постає питання, чи вплинуло це на загальну суму, що відраховувалася з платників (табл. 3).

Таблиця 3

Порівняльний розрахунок ПДФО

2015 рік	2016 рік
Нарахований дохід 2500 грн.	
2500 × 3,6% = 90 грн. 2500 – 90 = 2410 грн. 2410 × 15% = 361,50 грн.	2500 × 18% = 450 грн.
Загальна сума відрахування до бюджету: 90 + 361,5 = 451,50 грн.	Загальна сума відрахування до бюджету: 450 грн.

Із вищенаведеного розрахунку видно, що за новою методикою розрахунку загальна сума, що сплачується платниками, є навіть меншою за суму попереднього року, тому казати про те, що податкове навантаження зі збільшенням ставки самого ПДФО на 3% виросло, є недоцільним.

До того ж реформування зазнала й соціальна податкова пільга (СПП), а саме змінилися її розміри та граничний розмір доходу, за якого вона застосовується (табл. 2) [2; 3].

Виходячи із наведеної вище інформації бачимо, що звичайна ПСП збільшилася на 80 грн., у той час як підвищена – на 120 грн., а максимальна – на 160 грн.

Крім того, необхідно зазначити, що «Дитяча» ПСП надається всім платникам за наявності в них двох і більше дітей віком до 18 років незалежно від того, перебувають вони у шлюбі чи ні. До того ж лише один із батьків може користуватися даною пільгою, тому має бути надана інформація у заяві про користування ПСП, що другий із батьків не користується нею.

Особлива ситуація склалася з учасниками АТО, оскільки прогнозувалося, що вони будуть мати право на підвищену соціальну пільгу, проте на сьогоднішній день їм встановлено звичайну, оскільки норма, що встановлювала підвищення пільги, не потрапила до діючої редакції Податкового кодексу України.

Що стосується військового збору, то тут все лишилося без змін: його утримують з усіх видів нарахувань, що оподатковані ПДФО, у розмірі 1,5% від бази нарахування. Проте необхідно зауважити, що є пільги з утримання даного збору, які розповсюджуються на безпосередніх учасників АТО, а саме на «період проведення Антитерористичної операції не підлягають оподаткуванню військовим збором доходи у вигляді грошового забезпечення співробітників правоохоронних органів, військовослужбовців та працівників Збройних Сил України, Національної гвардії України, Служби безпеки України, Служби зовнішньої розвідки України, Державної прикордонної служби України, осіб рядового, начальницького складу, військовослужбовців, співробітників Міністерства внутрішніх справ України, Управління державної охорони України, Державної служби спеціального зв'язку та захисту інформації України, інших утворених відповідно до законів України військових формувань та інших осіб на період їх безпосередньої участі в АТО». Вказана норма викладена в Законі України від 18.06.2015 р. № 548-VIII «Про внесення зміни до Податкового кодексу України щодо особливостей оподаткування військовим збором грошового забезпечення військовослужбовців та інших осіб, які беруть безпосередню участь в антитерористичній операції» [4].

До того ж однією із важливих змін, що відбулися в 2016 р., є встановлення єдиної ставки єдиного внеску, що сплачується підприємствами, а саме 22%, незалежно від класу страхового ризику. Збережено лише ставку 8,41%, яка стосується інвалідів. Також було відмінено і понижуючий коефіцієнт, що є доцільно, оскільки ставка й так максимально знижена.

Ще одним із нововведень, що стосуються роботодавців, є збільшення розміру максимальної величини бази нарахування ЄСВ: 25 прожиткових мінімумів працездатної особи замість 17, що у відсотковому вираженні показує зростання бази на 47%. Крім того, у 2016 р. й надалі зберігається необхідність сплати єдиного внеску з бази не менше мінімальної заробітної плати, але застосування цієї норми передбачає певні нововведення, а саме для основних працівників до бази порівняння з мінімальної заробітної плати слід включати тепер не лише заробітну плату, відпускні, лікарняні, а й винагороду за договорами цивільно-правового характеру.

Враховуючи вищенаведену інформацію, можна відмітити основні позитивні моменти, що слід очікувати в результаті (рис. 2).

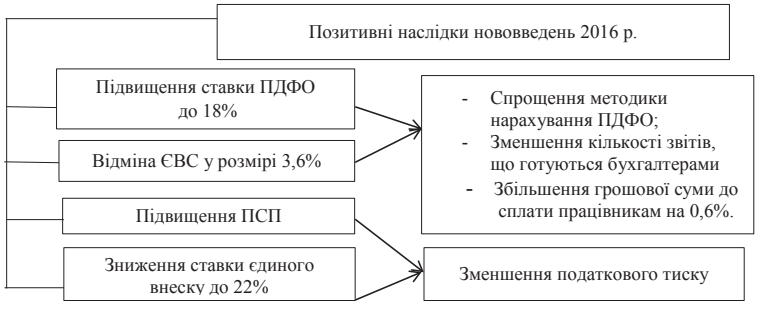


Рис. 2. Основні позитивні моменти запровадження змін у 2016 р.

Висновки. Отже, всі зміни та нововведення, що відбулися в 2016 р., покликані реформувати та вдосконалити оплатно-трудові відносини не лише в бюджетній сфері, а й в Україні в цілому. Крім того, внесені зміни значною мірою вплинули на бухгалтерський облік, а саме на методику нарахування. Загалом, необхідно очікувати позитивного впливу реформ 2016 р.

Таблиця 4

Розміри соціальної податкової пільги в 2016 р.

Показник	**Звичайна** (50% × прожитковий мінімум працездатної особи)	**«Дитяча»** ПСП (Звичайна ПСП × кількість дітей)	**Підвищена** (150% × звичайно ПСП)	**Максимальна** (200% × звичайно ПСП)
Розмір ПСП	689,00	689,00 × кількість дітей	1033,50	1378,00
Граничний розмір доходу, що надає право на ПСП	1930,00	1. Для ПСП на дітей: для одного з батьків 1930,00 × кількість дітей, а для іншого – 1930,00 2. В інших випадках – 1930,00	1930,00	

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голос України. – № 250 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www. golos.com.ua.
2. Про Державний бюджет на 2016 рік: Закон України від 25 грудня 2015 р. № 928-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rada.gov.ua.
3. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 р.: Закон України від 24 грудня 2015 р. № 909-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rada.gov.ua.
4. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України: Закон України від 16.01.2016 р. № 911- VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rada.gov.ua.
5. Джога Р.Т. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: [підручник] / Р.Т. Джога, С.В. Свірко, Л.М. Сінельник. – К.: КНЕУ, 2013. – 483 с.
6. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: [навч. посіб.] / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: Рута, 2014. – 448 с.
7. Лемішковський В.І. Бюджетні установи: бухгалтерський облік та оподаткування: [навч. посіб.] / В.І. Лемішковський; 2-е вид., доп. і перероб. – Львів: Львівська політехніка; Інтелект-Захід, 2013. –1104 с.
8. Свірко С.В. Організація бухгалтерського обліку в бюджетних установах: [навч. посіб.] / С.В. Свірко. – К.: КНЕУ, 2014. – 380 с.
9. Ткаченко Т.І. Звітність бюджетних організацій: [навч. посіб.] / Т.І. Ткаченко. – К.: КНЕУ, 2014. – 216 с.
10. Податковий кодекс України від 01.01.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rada.gov.ua.
11. Про індексацію грошових доходів населення: Закон України від 9 грудня 2015 р. № 1013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rada.gov.ua.
12. Бухгалтерія бюджет [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://buhbudget.com.ua.
13. Зарплата та кадрова справа [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zpkadry.com.ua.
14. Учасники АТО звільняються від сплати військового збору з вересня 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kyiv.sfs.gov.ua/okremi-storinki/arhiv1/210886.html.

УДК 336.7

Олексин А.Г.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Буковинського державного фінансово-економічного університету

ОСНОВИ ПРОВЕДЕННЯ МАРКЕТИНГ-МЕНЕДЖМЕНТУ ЛІКВІДНІСТЮ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА БАНКІВСЬКУ СИСТЕМУ УКРАЇНИ

Статтю присвячено характеристиці сутності та концепції маркетинг-менеджменту ліквідності банківської установи. Визначено проблемні питання використання маркетинг-менеджменту для управління ліквідністю комерційного банку, проведено таксономічний аналіз ліквідності. Визначено основні шляхи підвищення ліквідності комерційного банку на основі вдосконалення механізмів маркетинг-менеджменту.

Ключові слова: ліквідність, управління ліквідністю, механізм маркетинг-менеджменту, комерційний банк, інформаційні резерви.

Олексин А.Г. ОСНОВЫ ПРОВЕДЕНИЯ МАРКЕТИНГ-МЕНЕДЖМЕНТА ЛИКВИДНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА БАНКОВСКУЮ СИСТЕМУ УКРАИНЫ

Статья посвящена характеристике сути и концепции маркетинг-менеджмента ликвидности банковского учреждения. Установлении проблемных вопросов использования маркетинг-менеджмента для управления ликвидностью коммерческого банка, проведен таксономический анализ ликвидности. Определены основные пути повышения ликвидности коммерческого банка на основе совершенствования механизмов маркетинг-менеджмента.

Ключевые слова: ликвидность, управление ликвидностью, механизм маркетинг-менеджмента, коммерческий банк, информационные резервы.

Oleksyn A.G. THE FOUNDATIONS OF CARRYING OUT THE MARKETING MANAGEMENT LIQUIDITY COMMERCIAL BANK AND ITS INFLUENCE ON THE BANK SYSTEM OF UKRAINE

The article is dedicated to the characterization of the essence and concept of marketing management, liquidity of the banking institution. Problem questions of using marketing management for the administration of liquidity of commercial banks were identified and the taxonomic analysis of liquidity was carried out. The basic ways of increasing the liquidity of commercial banks based on the improvement of mechanisms marketing management were determined.

Keywords: liquidity, liquidity management, marketing management mechanism, commercial bank, information reserves.

Постановка проблеми. Незважаючи на необхідність забезпечення достатнього рівня ліквідності банків України, в умовах невизначеності впливу зовнішніх факторів маркетинг-менеджмент у банку досліджується недостатньо, наявні розробки фрагментарні та не дають змогу сформувати комплексний підхід до формування механізму управління ліквідністю банку на його основі.

Рис. 1. Концепція синтезу механізмів маркетинг-менеджменту в управлінні ліквідністю банку

Джерело: розроблено автором на основі [8]

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним та практичним питанням організації системи маркетинг-менеджменту в банківських установах, пошуку ефективних рішень у системі управління банками присвячено дослідження багатьох вітчизняних та закордонних учених, серед яких слід зазначити: Ю. Бугель, О. Васюренко, Г. Лазаренкова, І. Волошин, Ж. Довгань, І. Івасів, О. Іващук, В. Капран, М. Кривченко, О. Коваленко, С. Омельченко, О. Колодізєв, І. Чмутова, І. Губарєва та ін.

Мета статті – розробити комплекс механізмів управління ліквідністю банку на основі маркетинг-менеджменту, що забезпечують підвищення ефективності прийняття управлінських рішень під час регулювання платіжною позицією банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Маркетинг-менеджмент у банку – це частина системи управління банком, що пов'язана з організацією, управлінням, контролем над реалізацією маркетингових заходів щодо забезпечення стійких конкурентних переваг банку та інтенсифікації процесу формування й відтворення попиту на банківські продукти, що включає управління активами й пасивами, доходами й витратами, ліквідністю банку, рівнем ризику його операцій [1, с. 110].

Потреба в інтеграції маркетингу й менеджменту як ефективного підходу до організації банківської діяльності, що забезпечує підвищення стійкості банків до

кризових явищ й стабільне зростання фінансово-економічних показників їх діяльності зумовила розробку концепції синтезу механізмів маркетинг-менеджменту в управлінні ліквідністю банку (див. рис. 1).

Основною метою маркетинг-менеджменту в банку як частини системи банківського управління є підвищення прибутковості банку, зменшення ризику незбалансованої ліквідності, формування й відтворення попиту на банківські продукти.

В умовах нестабільного зовнішнього середовища особлива увага приділяється механізмам маркетинг-менеджменту до управління, відповідно до базових принципів якого форми, методи, системи, стилі управління повинні варіюватися залежно від об'єктивних умов діяльності підприємства. Маркетинг-менеджмент управління ліквідністю забезпечує взаємоузгодженість загальної концепції та методів управління нею з характеристиками зовнішнього та внутрішнього середовищ для того, щоб найефективніше досягти цілей банку.

Саме тому важливим є теоретичне формулювання основ та моделей таксономічного аналізу показників.

Таксономічний аналіз ліквідності банку дає змогу отримати повну, неупереджену, своєчасну інформацію про стан ліквідності, а здійснення контролю на основі отриманих даних дає можливість визначити доцільність здійснення коригувальних заходів.

На першому етапі відбувається визначення об'єкту аналізу, яким пропонуємо вважати внутрішні фактори впливу на ліквідний стан банку.

На другому етапі – визначення видів та сфери аналізу ліквідності на визначених часових горизонтах: короткостроковому (на вимогу та до 1 місяця); середньостроковому (від 1 місяця до 12 місяців) та довгостроковому (від 12 місяців і більше).

Слід підкреслити, що кожен банк може здійснювати розбивку на часові горизонти самостійно відповідно до специфіки його діяльності, характеристик банківських операцій та впливу зовнішнього середовища.

Для кожного часового горизонту банк повинен визначити фактори впливу на ліквідність та показники-індикатори, що їх характеризують. Формування горизонту має базуватися на системному підході й враховувати фактори, еластичність ліквідності щодо зміни яких є найвищою [1, с. 111].

Для аналізу короткострокової ліквідності необхідно використовувати такі показники: норматив поточної ліквідності (Н5), відношення високоліквідних активів до зобов'язань банку (ВЛА/З), відношення сукупного розриву ліквідності на вимогу та до 1 місяця до активів банку (GAP_{1m}/А), відношення нетто міжбанківських кредитів до активів банку ($МБК_n$/А), відношення коштів на поточних рахунках клієнтів до зобов'язань банку (ПРК/З).

Вхідними даними для аналізу середньострокової ліквідності за допомогою таксономічного індикатора є: норматив короткострокової ліквідності (Н6), відношення сукупного розриву ліквідності від 1 до 3 місяців до активів банку (GAP_{1-3m}/А), відношення сукупного розриву ліквідності від 3 до 12 місяців до активів банку (GAP_{3-12m}/А), частка кредитів клієнтам в активах банку (КП/А), відношення коштів на строкових рахунках клієнтів до зобов'язань банку (СРК/З) [1].

Аналіз довгострокової ліквідності доцільно проводити на основі таких показників: відношення сукупного розриву ліквідності від 12 місяців до 5 років до активів банку (GAP_{1-5y}/А), відношення сукупного розриву ліквідності більше ніж 5 років до активів банку ($GAP_{>5y}$/А), відношення кумулятивного розриву ліквідності до активів банку (GAP_{sum}/А), відношення кредитів до депозитів (КП/Д), відношення активів до зобов'язань (А/З).

Для впорядкування визначених показників-індикаторів ліквідності, які являють собою багатовимірний статистичний матеріал, ми пропонуємо здійснювати аналіз ліквідності банку за таксономічним методом, застосування якого дасть змогу об'єднати розрізнені показники ліквідності в таксономічний коефіцієнт (індикатор). На його основі можна визначати стан ліквідності банку, необхідність її поглибленого аналізу та розробки заходів щодо коригування для забезпечення дотримання цільових параметрів ліквідності банку.

Першим етапом алгоритму таксономічного аналізу є формування матриці спостережень, яка зображена формулою:

$$X = \begin{vmatrix} X_{11} & X_{12} & \dots & X_{1j} & \dots & X_{1n} \\ X_{21} & X_{22} & \dots & X_{2j} & \dots & X_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ X_{i1} & X_{i2} & \dots & X_{ij} & \dots & X_{in} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ X_{m1} & X_{m2} & \dots & X_{mj} & \dots & X_{mn} \end{vmatrix}, \quad (1)$$

де i – порядковий номер періоду (від 1 до m);

j – показник, який характеризує ліквідність банку (від 1 до n);

X_{ij} – значення показника j в період часу i [2, с. 48].

Оскільки не всі показники мають однакові одиниці виміру, для того, щоб вирівняти їх значення, необхідно провести стандартизацію за формулою:

$$Z_{ij} = \frac{X_{ij} - \frac{1}{m}\sum_{i=1}^{m} X_{ij}}{\left(\frac{1}{m}\sum_{i=1}^{m} X_{ij} - \frac{1}{m}\sum_{i=1}^{m} X_{ij}\right)^{\frac{1}{2}}}. \quad (2)$$

Обраний метод стандартизації ознак є одним із найпростіших, проте саме його застосування дає змогу отримати адекватний результат аналізу, якщо серед вхідних ознак є одночасно стимулятори та дестимулятори.

Після стандартизації проводиться диференціація показників ліквідності на стимулятори (позитивно впливають на ліквідність банку) та дестимулятори (негативно впливають на ліквідність банку). Слід зауважити, що для одного банку показник може бути стимулятором, а для іншого – дестимулятором, тому кожен банк проводить диференціацію показників самостійно, відповідно до специфіки своєї діяльності, типу політики регулювання ліквідності та характеру управління ліквідністю банку в цілому.

Розподіл показників на стимулятори та дестимулятори є основою для побудови вектора-еталона P_0. Елементи цього вектора мають координати X_{oi} та формуються зі значень показників за формулою [2, с. 48]:

$$\begin{aligned} X_{0i} &= \max X_{ij} \text{ - стимулятор;} \\ X_{0i} &= \min X_{ij} \text{ - дестимулятор.} \end{aligned} \quad (3)$$

Одним з основних понять, що використовуються в таксономічних методах, є таксономічна відстань, визначення якої дає змогу ідентифікувати місце кожного елемента матриці в сукупності значень і дає можливості класифікації та впорядкування даних для подальшого аналізу.

Відстань між окремим спостереженням та точкою $P_0(C_{i0})$ розраховується за формулою:

$$C_{i0} = \sqrt{\sum_{i=1}^{m} (z_{ij} - z_{0j})^2}, \quad (4)$$

де z_{ij} – стандартизоване значення *j*-го показника в період часу і;

z_{0i} – стандартизоване значення *i*-го показника в еталоні [1, с. 112].

Далі розраховуємо середню відстань між спостереженнями $\overline{C_0}$ (5), стандартне відхилення S_0 (6), максимально можливе відхилення від зведеного еталону C_0 (7), зведений динамічний показник d_i (8) [1, с. 113]:

$$S_0 = \sqrt{\frac{1}{m}\sum (C_{i0} - \overline{C_0})^2}; \quad (5)$$

$$\overline{C_0} = \frac{1}{m}\sum_{i=1}^{m} C_{i0}; \quad (6)$$

$$C_0 = \overline{C_0} + 2S_0; \quad (7)$$

$$d = \frac{C_{i0}}{C_0}. \quad (8)$$

Останнім етапом є визначення таксономічного індикатора ліквідності банку за формулою [1, с. 113]:

$$TI_i = 1 - d, \quad (9)$$

Для кожного виділеного нами часового горизонту ліквідності будемо розраховувати окремий таксономічний індикатор, який, у свою чергу, буде формуватися з переліку визначених показників, що характеризують ліквідність на виділених часових горизонтах, що дає можливість проводити більш ефективний та повний аналіз ліквідності банку.

Наступним етапом після визначення показників, які беруться до розрахунку таксономічних індикаторів ліквідності для кожного часового горизонту, є встановлення кількісних стандартів за кожним з них.

З метою підвищення ефективності управління ліквідністю та запобігання виникненню кризи пропонуємо встановлювати граничні межі значень таксономічних індикаторів для окремих зон ризику, керуючись принципом адаптивності – за наявності ринкових сигналів та/або подій щодо самого банку про можливість виникнення проблем з ліквідністю створюються додаткові буфери ліквідних коштів шляхом підвищення вимог до входження до окремих зон ризику.

Зовнішні та внутрішні умови функціонування у період нестабільності змінюються досить швидкими темпами, ймовірність оперативного збільшення необхідних обсягів ліквідних коштів знижується, тому за таких умов необхідним є більш інтенсивне управління ліквідністю через управління активами.

Значення таксономічного показника ліквідності може коливатися в межах від 0 до 1 ($0 \le TI_{S,M,L} \le 1$), тому на основі методу експертних оцінок було розподілено межі значень показника залежно від сценаріїв розвитку.

За розробленою методикою стандартним будемо вважати механізм управління, який застосовується, якщо наявні стабільні умови функціонування банку та ринку в цілому в момент аналізу, а їх погіршення у майбутньому не передбачається. Рішення про перехід до антикризового сценарію управління ліквідністю та зміну меж зон ризику приймає КУАП на підставі інформації, отриманої від структурних підрозділів банку [5, с. 62].

Таблиця 1

Суб'єкти, що подають інформацію до КУАП про необхідність управління ліквідністю за сценарієм «Загроза ліквідності банку» (вплив внутрішніх факторів)

Суб'єкт	Події, що свідчать про можливий дефіцит ліквідності
Департамент маркетингу та реклами	У засобах масової інформації з'явились публікації щодо незадовільного управління банком, недостатнього рівня внутрішнього контролю, помилково обраної стратегії тощопобудовано
Департамент ризик-менеджменту	Скорочення залишків коштів за поточними рахунками клієнтів банку на 30 та більше відсотків (контролюється щоденно на підставі двох останніх спостережень); скорочення залишків коштів за строковими депозитами клієнтів банку на 15 та більше відсотків (контролюється щоденно на підставі двох останніх спостережень); порушення банком економічних нормативів (контролюється щоденно/щодекадно); скорочення регулятивного капіталу банку на 10 та більше відсотків (контролюється щомісячно); погіршення нормативів адекватності капіталу банку на 10 та більше відсотків (контролюється щоденно); скорочення балансового прибутку банку на 50 та більше відсотків (контролюється щомісячно)
Казначейство	Порушення банком нормативу обов'язкового резервування залучених коштів (контролюється щоденно та щомісячно); скорочення – не менше ніж на 2 пункти – рейтингу банку, що надається рейтинговими агентствами, або його повторне зниження; скорочення обсягу резервної ліквідності, яку банк може залучити на міжбанківському ринку, нижче рівня, необхідного для покриття наявного та/або прогнозованого дефіциту ліквідності

Джерело: побудовано автором на основі [5]

Таблиця 2

Суб'єкти, що подають інформацію до КУАП про необхідність управління ліквідністю за сценарієм «Загроза ліквідності ринку» (вплив зовнішніх факторів)

Суб'єкт	Події, що свідчать про можливий дефіцит ліквідності
Юридична служба	– суттєві зміни у законодавстві, які можуть призвести до зниження ліквідності: зміни встановлених значень нормативів ліквідності, підвищення норм резервування тощо; – інформація про суттєві зміни у політиці регулятора: проведення рестрикційної політики; більш інтенсивне застосування монетарних інструментів з метою здійснення антиінфляційних заходів
Департамент маркетингу та реклами	– у засобах масової інформації з'явились публікації щодо незадовільного стану чи банкрутства принаймні одного банку першої чи другої групи та/або принаймні п'яти банків третьої чи четвертої груп; – поява інформації про паніку на ринку та незадовільний стан банківської системи в цілому
Казначейство	зростання середньозваженої відсоткової ставки за міжбанківськими кредитами більш ніж на 10 пп протягом тижня; – суттєві зміни курсу іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку, в яких зосереджена частка активів 7 та більше відсотків (на 30 пунктів за результатом закриття останніх п'яти торгів); – вартість державних цінних паперів за останні 10 торгових днів знизилася на 5 та більше відсотків; – відмова принаймні трьох банків-контрагентів у наданні кредиту за процентною ставкою, що встановлена КУАП як гранична

Джерело: побудовано автором на основі [6]

Сценарій «Загроза ліквідності банку» (див. табл. 1) передбачає існування негативних подій щодо банку, які свідчать про погіршення якості управління базовими ризиками, що є внутрішніми факторами впливу на ліквідність. Серед них найважливішими групами сигналів є: відтік коштів клієнтів, погіршення репутації банку, порушення вимог регулятора щодо обсягу резервів, економічних нормативів тощо. При цьому деякі сигнали є превентивними, інші ж свідчать про початок кризи.

Ризик ліквідності ринку виникає через неможливість визначати або враховувати зміни ринкових умов, які впливають на здатність залучати кошти в необхідних обсягах та за прийнятними ставками та/або реалізовувати активи швидко й з мінімальними втратами.

Сигнали про виникнення загроз ліквідності ринку (див. табл. 2) пов'язані, як правило, з впливом факторів зовнішнього середовища функціонування, яке є мінливим та агресивним, тому у разі прийняття рішення про перехід до сценарію управління «Загроза ліквідності ринку» зростання меж усіх зон ризику відбувається на 0,05 пункти.

Таким чином, на основі результатів аналізу ліквідності відповідно до заданого часового горизонту банк визначає зону ризику на основі значення таксономічного індикатора ліквідності, відповідно до якої обирається режим управління ліквідністю (див. табл. 3).

Таблиця 3

Матриця режимів регулювання ліквідністю на основі даних про зони ризику на відповідних часових горизонтах

Зона ризику	Короткострокова ліквідність	Середньострокова ліквідність	Довгострокова ліквідність
Безризикова зона	Режим A_S	Режим A_M	Режим A_L
Помірний ризик	Режим B_S	Режим B_M	Режим B_L
Допустимий ризик	Режим C_S	Режим C_M	Режим C_L
Критичний ризик	Режим D_S	Режим D_M	Режим D_L

Джерело: побудовано автором на основі [4]

Дії органами управління, спрямовані або на прийняття коригувальних заходів для усунення відхилень від нормативних показників, або подальший контроль ліквідності банку визначаються його внутрішніми положеннями та залежать від стратегії, розподілу повноважень між суб'єктами, часового горизонту тощо [7].

Вимоги маркетингу не обмежуються створенням якісного продукту, що відповідав би потребам клієнтів, і правильним встановленням ціни на нього. Необхідно ще й відповідним чином довести цей продукт до кінцевих споживачів і забезпечити його доступність в умовах цільового сегмента. Саме доведення продукту до споживача – одне з найважливіших завдань, які вирішує маркетинг у банківській сфері, що втілюється у збутовій політиці фінустанови. Процес доведення послуг здійснюється за допомогою так званих систем доставки. Типи систем доставки можуть варіюватися в широких межах, тому перед маркетингом стоїть завдання вибору тієї з них, яка б найкращим чином відповідала класу споживачів, необхідному рівню обслуговування, місцю та часу надання банківських послуг [7, с. 149].

Існують певні стратегії маркетинг-менеджменту, що зумовлюють підвищення ліквідності банку. Розглянемо їх.

Стратегія комунікації розробляється на основі прийнятої банком генеральної стратегії маркетингу з урахуванням відповідних стратегій в галузі продуктового ряду, цін і системи збуту. Процес розробки комунікаційної стратегії банку проходить певні етапи. На першому етапі визначаються цільові аудиторії (одержувачі комунікаційних звернень) банку. Від правильного вибору цільової аудиторії залежить ефективність подальшої реалізації комунікаційної політики [7].

Наступний етап розробки комунікаційної стратегії – визначення цілей комунікацій, таких як надання необхідної інформації, створення необхідного іміджу та його підтвердження, формування прихильності, створення конкурентної переваги, формування переконаності клієнта, спонукання клієнтів до випробування і подальшого придбання банківського продукту тощо.

Після встановлення цілей комунікацій здійснюється вибір каналів комунікацій. До основних комунікаційних каналів належать особистий продаж, реклама, стимулювання збуту, PR (publicrelations). Найважливішою стадією особистого продажу є презентація пропонованого продукту. Від характеру, способу і результату представлення банківського продукту (послуги) багато в чому залежать його імідж, ставлення до нього клієнта, його остаточне рішення щодо даного продукту [1, с. 115].

У діяльності банку використовуються і неособисті комунікації, основним засобом яких є реклама. Основні функції банківської реклами:

- завоювати довіру клієнта до банку;
- поінформувати його про асортимент послуг;
- переконати в перевагах рекламованих послуг;
- спонукати клієнта придбати саме цю послугу у цьому банку [9, с. 80].

Залежно від обраної банком стратегії необхідно використовувати відповідні механізми маркетинг-менеджменту для підвищення ліквідності банку (див. рис. 2).

Рис. 2. Вплив комплексу механізмів маркетинг-менеджменту на управління ліквідністю банку

Джерело: розроблено автором на основі [8]

Під час входження банку на ринок фінансових послуг зазвичай обирається стратегія завоювання сегмента ринку. При цьому метою діяльності банку є не максимізація прибутку, а поліпшення ділової репутації банку, збільшення клієнтської бази, розширення спектру послуг. Для цього необхідно підтримувати достатній рівень ліквідності. Найбільш

оптимальним в такій ситуації є підхід до управління ліквідністю, що передбачає гнучке й збалансоване управління ліквідністю та прибутковістю. При цьому банк працює на перспективні цілі, а не на поточне збільшення прибутку.

Стратегія максимізації прибутку передбачає високий рівень ризикованості банківських операцій. Завданням управління ліквідністю за таким підходом є недопущення кризи ризику ліквідності, коли банк не може розрахуватись за своїми зобов'язаннями.

Ефективність маркетингу у вітчизняних банках є низькою (див. табл. 4).

Як свідчать дані, наведені в табл. 4, основна проблема полягає в тому, що, як правило, банківський маркетинг розглядається як засіб реклами, інструмент аналізу позицій банків-конкурентів, тобто на практиці реалізуються лише окремі елементи комплексу маркетингу. Крім того, на цьому етапі підрозділи служби маркетингу практично не беруть участі в розробленні стратегії банківської установи на ринку банківських послуг, а отже, не здійснюють визначального впливу на поведінку та повсякденну діяльність банку.

Стратегія мінімізації ризиків обирається банком у разі збільшення негативного впливу зовнішніх і внутрішніх чинників, або у разі досягнення бажаного рівня прибутку. Управління ліквідністю за такої ситуації повинно забезпечити достатній обсяг ліквідних коштів для підтримання фінансової стабільності банку [10, с. 247].

Необхідно також зазначити, що найбільшого поширення повинна набути гнучка політика управління ліквідністю, основний зміст якої полягає у забезпеченні високого співвідношення між поточними активами й обсягом реалізації послуг, тобто банк збільшує такі статті балансу, які забезпечують можливість збільшення обсягів надання послуг у разі відповідної зміни кон'юнктури ринку. До таких статей можна віднести: грошові кошти, цінні папери, страхові та резервні запаси [10].

У розрізі розгляду визначеного питання можна навести досвід ефективного здійснення маркетинго-

Таблиця 4

Характеристика ефективності маркетингу в банках України, %

Показники	Групи банків				Разом
	найбільші	великі	середні	малі	
Оцінка керівниками маркетингових служб вітчизняних банків фінансового забезпечення маркетингових заходів					
Фінансове забезпечення достатнє для досягнення цілей маркетингової діяльності	14,3	0,0	0,0	0,0	2,5
Фінансове забезпечення обмежене, фінансуються окремі комунікаційні програми	85,7	87,5	69,3	58,3	72,5
Фінансове забезпечення недостатнє, фінансуються епізодичні рекламні кампанії	0,0	12,5	30,7	41,7	25,0
Чинники, що знижують ефективність маркетингових комунікацій банків					
Нерозробленість комунікаційної політики	0,0	25,0	61,5	91,7	–
Недостатній рівень фінансування маркетингової комунікаційної діяльності	57,1	75,0	69,2	91,7	–
Обмежена кількість маркетологів	42,9	37,5	61,5	75,0	–
Низька кваліфікація маркетологів	28,6	37,5	38,5	58,3	–
Відсутність маркетингових досліджень	42,9	62,5	92,3	25,0	–
Низький рівень співпраці з агентствами	14,3	12,5	38,5	41,7	–
Обмеженість комунікаційних каналів	0,0	12,5	23,1	83,3	–
Нерозробленість управлінського обліку	71,4	75,0	69,2	58,3	–
Низька поінформованість клієнтів	0,0	12,5	0,0	25,0	–
Відсутність адаптованих методик оцінки ефективності маркетингових комунікацій	28,6	62,5	76,9	16,7	–
Відсутність єдиних інформаційних баз	57,1	62,5	38,5	25,0	–

Джерело: побудовано автором на основі [11]

Таблиця 5

Особливості реалізації концепції маркетингу у вітчизняних банках

Особливості маркетингу в банках України	%
Установлення безпосередніх контактів з клієнтом	16,37
Підтримка збуту послуг	16,04
Стимулювання збуту послуг банку і реклама	14,65
Маркетингові дослідження потребують додаткових фінансових ресурсів	13,30
Визначення та задоволення потреб клієнтів	12,70
Аналіз ринку – збирання конкурентної інформації	12,70
Планування портфеля банківських послуг	11,86
Адаптація до нових ринкових пропозицій	11,81
Допомога у прийнятті рішень про кількість і якість послуг, що надаються банком	9,67
Маркетинг – це рівень, профіль освіти та оволодіння керівників всіх рівнів спеціальними знаннями	9,02
Маркетинг має провідне значення у стратегічному плануванні діяльності банку	4,69
Маркетинг – це провідна філософія банку	4,13
Маркетинг обмежений рамками відділу маркетингу	3,30
Функції маркетингу в банку не зрозумілі	2,83
Маркетинг відсутній у діяльності банку	1,72

вих заходів UniversalBank, який у 2013 р. був відзначений на престижному конкурсі маркетингової ефективності «EFFIE AwardsUkraine 2013» (єдиний конкурс в Україні, який оцінює маркетингову та рекламну ефективність відносно поставленої мети до одержаних результатів) срібною медаллю в категорії «Фінансові послуги». Комплексна кампанія UniversalBank була розроблена та реалізована агентством TABASCO і включала три етапи: просування бренд-символу, побудову іміджу бренда та донесення інформації щодо продукту до цільової аудиторії. Винагорода на конкурсі підтверджує налагоджену та ефективну роботу маркетингу в банку.

Для реалізації ефективного функціонування процесу контролю і моніторингу ліквідності банку, проводити таку діяльність доцільно в декілька етапів.

На першому етапі здійснюється визначення об'єкта і виду контролю ліквідності банку. Об'єктом контролю виступають конкретні управлінські рішення щодо управління ліквідністю. Вибір об'єкта та завдань контролю залежить від виду контролю ліквідності банку.

На другому етапі проводиться формування системи моніторингу за ліквідністю, яка є базою контролю [10, с. 248].

Моніторинг ліквідності банку доцільно здійснювати за такими етапами:

1. Визначення завдання моніторингу ліквідності банку. Головними з них є:

– визначення складу контрольних показників, меж відхилень, форми звітності, які використовуються;

– безперервний нагляд за показниками ліквідності;

– визначення невідповідності фактичних показників від планових, на базі яких здійснюється оцінювання та прогнозування на майбутнє.

2. Формування і використання системи показників аналізу ліквідності банку. Ліквідність банку за такими напрямами: ліквідність активів, ліквідність пасивів і ліквідність балансу, ефективність ліквідності тощо. Аналіз зазначених проводиться за використання обчислення абсолютних і відносних показників. Але для того, щоб провести об'єктивну та якісну оцінку ліквідності банку, необхідно створити комплексну статистичну систему показників, які дадуть можливість більш ефективно здійснювати регулювання ліквідністю.

У науковців були спроби створити таку систему. Проте в системах не було визначено вагові коефіцієнти для показників, саме тому виникає необхідність у подальшій розробці статистичної методики комплексного показника.

Таким чином, варто поєднати підходи до визначення ліквідності в комплексну систему показників, яка включатиме такі підсистеми: внутрішню, зовнішню, нормативну, макроекономічну.

Підсистема внутрішніх показників ліквідності розробляється аналітиками банку з метою ефективного управління фінансовими потоками Рекомендуємо сформувати її з двох груп показників, що оцінюють ліквідність:

1. Абсолютних первинних показників (обсяг високоліквідних активів резервів, стандартних кредитів тощо) та абсолютних вторинних показників (загальної і спеціальної нетто-ліквідних позицій).

2. Відносних коефіцієнтів ліквідності [3, с. 167].

Вищезазначені групи показників доцільно розподілити на підгрупи за ознакою економічної однорідності, а саме: достатності власного капіталу, якості активів (дохідності, ризику, прогнозованості, диверсифікованості), якості залучених ресурсів (вартості, мінливості, диференціації керованості), збалансованості активів і пасивів за сумами і строками їх погашення, ризиками, вартістю, стабільністю тощо. У свою чергу, підгрупи, що характеризують активи й пасиви банку, слід доповнити показниками, які б оцінювали ліквідність однотипних портфелів активів і пасивів та синхронність грошових потоків. Такий методологічний підхід до побудови системи показників ліквідності дасть банкам можливість ефективно управляти своєю ліквідністю на основі якісної статистичної її оцінки та прогнозування на різних рівнях управління.

Підсистема нормативних показників ліквідності розробляється Центральним банком та іншими наглядовими організаціями для контролю за фінансовою стабільністю банківських установ [3].

Висновки. Отже, розроблений методичний підхід дає змогу проводити ефективний та повний аналіз ліквідності банку як на окремих часових горизонтах, так і за період у цілому. Впровадження таксономічної моделі зумовлює поєднання різних статистичних даних щодо ліквідності банку. Такий підхід може бути застосований окремим банком, а також регулятором для ефективного здійснення наглядових функцій як за стабільних умов функціонування банку, так і у разі виникнення наявних або потенційних проблем з ліквідністю. На цьому етапі розвитку вітчизняні банки впроваджують лише окремі елементи комплексу маркетинг-менеджменту для підвищення ліквідності банку й мають низку проблем у сфері налагодження відносин з клієнтами, а саме:

– відсутність розробленого алгоритму реалізації сучасних концепцій, спрямованих на клієнта, з визначенням етапів, параметрів та умов їх впровадження в банку;

– невисока якість обслуговування клієнтів і необхідність впровадження системи спеціальних заходів з метою підвищення рівня банківського сервісу;

– нерозуміння важливості розроблення клієнтської політики банку та відсутність стратегій взаємодії банку з окремими групами клієнтів;

– відсутність спеціальних відділів маркетинг-менеджменту;

– низька ефективність реалізації програм лояльності, що пов'язано з невисоким рівнем сервісу у вітчизняних банках як обов'язкового компонента формування лояльності (прихильності) клієнтів до банку та відсутністю чіткого розуміння банками запитів власних споживачів;

– нерозуміння стратегічної ролі маркетингу у функціонуванні банківської установи в цілому, що знижує ефективність впровадження інновацій у ведення банківського бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Владичин У. Роль кредитування в економічному зростанні України / У. Владичин // Фінанси України. – 2010. – № 1. – С. 96–103.
2. Васильєва В. Фінансовий ринок: [навч. посібник] / В. Васильєва, О. Васильченко. – К.: Центр навчальної літератури, 2008. – 368 с.
3. Волошин І. Аналіз грошових потоків комерційного банку / І. Волошин // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 2. – С. 46–49.
4. Івасів І. Ліквідність банку в умовах маркетингоорієнтованого менеджменту / І. Івасів // Фінанси України. – 2013. – № 1. – С. 109–116.
5. Іващук О. Концептуальні підходи до ліквідності банку як об'єкта фінансового управління / О. Іващук // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 2. – С. 163–169.

6. Банківські операції: [навч. посібник] / [В. Капран, М. Кривченко, О. Коваленко, С. Омельченко]. – К.: Центр навчальної літератури, 2011. – 208 с.
7. Косова Т.Д. Аналізбанківськоїдіяльності: навчальний посібник / Т.Д. Косова. – К.: ЦУЛ, 2008. – 486 с.
8. Куртинів Е. Кредитні спілки на ринку фінансових послуг України: проблеми та пріоритети розвитку / Е. Куртинів // Фінанси України. – 2013. – № 5. – С. 56–61.
9. Лозова О. Еволюція економічних концепцій державного регулювання економіки / О. Лозова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 6. – С. 133–137.
10. Любунь О. Фінансовий менеджмент у банку: [навч. посібник] / О. Любунь В. Грушко. – К.: Слово, 2004. – 296 с.
11. Молчанов О. Теоретичні підходи до управління ліквідністю сучасних банків / О. Молчанов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 10. – С. 48–51.

УДК 336.1

Палійчук Т.В.
аспірант відділу державних фінансів
Науково-дослідного фінансового інституту
Держаної навчально-наукової установи
«Академія фінансового управління»

ФІСКАЛЬНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ: ДОСВІД ПОЛЬЩІ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано досвід впровадження фіскальної децентралізації в Польщі. Визначено основні етапи, інструменти та механізми, розбіжності та труднощі під час впровадження децентралізованої публічної влади та фінансової системи. Зображено сучасну адміністративну структуру, повноваження і сфери діяльності представників влади на місцевому рівні управління та систему формування фінансових ресурсів місцевих органів. Визначено рівні та моделі фіскальної децентралізації в країнах Європи та Польщі зокрема. Надано рекомендації щодо імплементації дієвих механізмів реалізації фіскальної децентралізації в Україні.

Ключові слова: фіскальна децентралізація, адміністративно-територіальна реформа, місцеве самоврядування, податкова автономія, місцеві бюджети, інвестиційні субвенції, податкові надходження.

Палийчук Т.В. ФИСКАЛЬНАЯ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ: ОПЫТ ПОЛЬШИ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ

В статье проанализирован опыт внедрения фискальной децентрализации в Польше. Определены основные этапы, инструменты и механизмы, противоречия и сложности внедрения децентрализованной публичной власти и финансовой системы. Рассмотрена современная административная структура, полномочия и сферы деятельности представителей власти на местном уровне управления и система формирования финансовых ресурсов местных органов. Определены уровни и модели фискальной децентрализации в странах Европы. Представлены рекомендации по имплементации действенных механизмов реализации фискальной децентрализации в Украине.

Ключевые слова: фискальная децентрализация, административно-территориальная реформа, местное самоуправление, налоговая автономия, местные бюджеты, инвестиционные субвенции, налоговые поступления.

Paliychuk T.V. FISCAL DECENTRALIZATION: POLAND EXPERIENCE AND POSSIBILITIES OF ITS USE IN UKRAINE

The article analyzes the experience of implementing fiscal decentralization in Poland. Determined main stages, tools and mechanisms, contradictions and difficulties implementing decentralized public authorities and the financial system. Presented modern administrative structure, powers and scope of government officials at the local level and system management of financial resources of local authorities. Determine the levels and patterns of fiscal decentralization in Europe. As a result of submitted recommendation for the implementation of effective mechanisms for the implementation of fiscal decentralization in Ukraine.

Keywords: fiscal decentralization, administrative-territorial reform, local government, fiscal autonomy, local budgets, investment subsidies, tax revenues.

Постановка проблеми. Тенденція до децентралізації у фіскальній сфері влади виникла внаслідок прагнення підняти на якісно вищий щабель значення місцевого самоврядування. У різних країнах здійснюється реорганізація системи державного управління в напрям посилення децентралізації.

Функціонування децентралізованої система управління зумовлює розвиток демократичних принципів розподілу влади, зокрема, виникає нова генерація лідерів з інноваційним мислення регіонального розвитку, підвищується рівень відповідальності та бажання громадян залучитися до процесу управління місцевими ресурсами, як наслідок, більш ефективно та якісно використовуються наявні можливості та кращим чином задовольняються місцеві потреби населення.

Після розпаду СРСР східноєвропейські країни (особливо країни Балтії, Чехія, Польща та Угорщина) почали перехід від високо централізованих держав з плановою економікою до країн з ринковою економікою з децентралізованою системою управління [1, с. 8]. Характер і темп реформ в країнах був неоднаковий – різний темп, інтенсивність та рівень децентралізації, а також складність реформи з урахуванням історичних, політичних, етнічних, географічних та демографічних відмінності країн. Так, наприклад, країни великі за територією або кількістю населення (у тому числі Польща) вимагали поглибленої децентралізації – передачі значно більшого обсягу державних послуг на субнаціональний рівень управління, ніж малі країни, такі як Естонія, Латвія чи Молдова.

Тривала трансформація фінансової системи України вимагає вивчення досвіду більш успішних постсоціалістичних країн, насамперед Польщі, й на це є низка причин. По-перше, Польща продемонструвала

успішний досвід впровадження реформи децентралізації. По-друге, вивчення досвіду реформування фінансової системи Польщі потрібне для наближення цієї системи України до вимог ЄС, здійснюючи ґрунтовні та ефективні реформи, однією з яких була реформа децентралізації, Польща показала, що вона прагне приєднатися до європейської спільноти і в результаті успішного реформування отримала членство в ЄС (з 1 травня 2004 р.). По-третє, щоб зрозуміти, які перешкоди стоять перед Україною на шляху до ЄС, необхідно проаналізувати впровадження децентралізації на прикладі Польщі, яка найбільш схожа на Україну з усіх країн Європи. Держави подібні, зокрема, й тим, що після розпаду СРСР були практично на однаковому соціально-економічних рівні розвитку.

Це все зумовлює необхідність вивчення особливостей поглиблення рівня фіскальної децентралізації в Польщі з метою формування стратегії переходу України до більш децентралізованої фінансової системи на основі європейських стандартів реальної наявної демократії та цивілізованого, соціально-спрямованого ринкового господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед найбільш відомих вчених, які досліджували реформування фінансової системи Польщі, необхідно виділити таких як Л. Бальцеровича, Л. Беднарського, В. Беня, А. Гомуловича, М. Жуковського, М. Кабая, М. Міхальського, Д. Овсяка, В. Орловського, Є. Осятинського, Г. Скавронської-Лучинської, М. Тарчинського, Р. Юрга, В. Яворського та ін.

Важливий внесок у дослідження особливостей реформування фінансової системи країн ЄС, зокрема Польщі, зробили такі українські науковці, як В. Андрущенко, Р. Балакін, І. Вахович, С. Гасанов, В. Геєць, О. Данілов, Т. Єфименко, В. Зайчикова, Ю. Козак, А. Крисоватий, В. Кудряшов, В. Лановий, Я. Литвиненко, Н. Луцишин, Н. Ткаченко, С. Слухай, С. Юрій, І. Якушик та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на те, що в більшості країн – членів ЄС спостерігається децентралізація державної влади, що прогресує, процес створення та зміцнення регіонів є одним із динамічних елементів реформи. Закордонні та українські науковці й практики [2–6] наголошують на доцільності впровадження децентралізації, зокрема фіскальної, в Україні.

Проблема досягнення оптимального рівня фінансового забезпечення субнаціональних органів влади залишається важливою в усіх посткомуністичних країн, однак польський досвід впровадження фіскальної децентралізації є недостатньо висвітленим в українській науковій літературі.

Метою статті є вивчення ефективних інструментів впровадження фіскальної децентралізації в Польщі та визначення доцільних механізмів досягнення більш децентралізованої фінансової системи в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Постсоціалістичні країни, для яких характерним була жорстко централізована модель організації місцевої влади, з початку незалежності взяли курс на реорганізацію системи місцевої публічної влади в напрямі децентралізації – формування системи публічної адміністрації, до якої належать, з одного боку, самоврядні територіальні громади з органами, що ними утворюються та є відповідальними перед ними, а з іншого – місцеві органи державної влади, що виконують окремі загальнодержавні функції, які недоцільно передавати органам місцевого самоврядування, та здійснюють контроль за законністю діяльності останніх. Таким шляхом пішла, зокрема, Польща, яка з 1989 р. почала впроваджувати адміністративно-територіальну реформу, що проходила в декілька етапів (див. рис. 1).

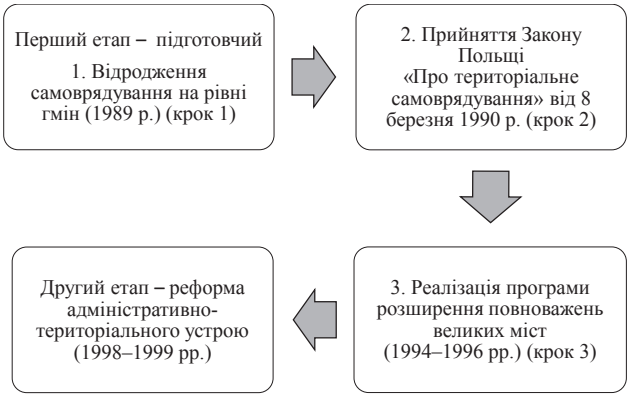


Рис. 1. Етапи реалізації адміністративно-територіальної реформи в Польщі

Джерело: побудовано автором на основі [7]

Проведена реформа забезпечила децентралізацію та право територіальних громад на самостійне вирішення місцевих справ. Згідно зі ст. 15 чинної Конституції Республіки Польща [8], територіальний устрій держави забезпечує децентралізацію публічної влади, а відповідно до ст. 16 Конституції, населення кожної територіальної одиниці Республіки Польща становить самоврядну громаду (територіальний колектив); місцеве самоврядування бере участь у здійсненні публічної влади; публічні завдання, що належать місцевому самоврядуванню, воно виконує від власного імені й під власну відповідальність.

Реформа, яка остаточно набула чинності з 1 січня 1999 р., привела до впровадження у Польщі трирівневої системи територіальних одиниць (гміна-повіт-воєводство) замість дворівневої (гміна-воєводство). Сьогодні Польща поділяється на 16 воєводств, 379 повітів та 2 478 гмін [9]. Попередня адміністративна реформа була проведена 1 червня 1975 р., тоді країна ділилася на воєводства (49 од.) і гміни.

Іншим завданням реформи була децентралізація влади та передача органам місцевого самовря-

Таблиця 1

Адміністративна структура органів місцевого управління в Польщі

Рівень управління	Органи виконавчої влади	Місцеві органи влади – представницькі	Місцеві органи влади – виконавчі
Воєводство (wojewodztwo)	Воєвода призначається Прем'єр-міністром за пропозицією Міністра публічної адміністрації	Сеймік воєводства (загальні та безпосередні вибори, термін 4 років)	Воєводське управління (обирається сеймиком) та Маршалек воєводства
Повіт (powiat)		Рада повіту (загальні та безпосередні вибори, термін 4 роки)	Управління повіту та староста
Гміна (gmina)	Керівники повітових служб та інспекцій	Рада гміни (загальні та безпосередні вибори, термін 4 роки)	Вуйт (село), бурмістр (селище), мер (місто)
			Виконавча рада

Джерело: побудовано автором на основі [9, с. 6]

дування значної частини повноважень на місцях. Внаслідок децентралізації переформатовано адміністративну структуру органів місцевого управління (див. табл. 1) та відбувся перерозподіл повноважень між різними рівнями влади.

Важливим чинником було не лише укрупнення воєводств з 49 до 16, а й одночасне зменшення владного впливу воєводи, як посадовця центральної виконавчої влади.

Після вступу Польщі до ЄС у 2004 р. удосконалення фінансування органів субнаціонального рівня управління здійснювалося відповідно до вимог ЄС, що зумовило зростання їх самодостатності та стимулювало пошук коштів у межах європейських програм [10].

Фінансова система органів місцевої влади в Польщі після реформи почала функціонувати на засадах доповнюваності та чіткого розподілу сфер повноважень [7]. Відповідно до системи фінансового забезпечення повноважень та сфер відповідальності органів субнаціонального рівня державного управління до фонду загальних субвенцій здійснюється відрахування визначеної частки доходів державного бюджету, а також внески більш забезпечених місцевих урядів; його основні компоненти – базова загальна субвенція, освітня субвенція, субвенції на компенсацію втрачених внаслідок рішень центральних урядів доходів. Інвестиційні субвенції віднесено до категорії цільових, які розподіляються між воєводствами, а воєводи здійснюють їх розподіл між гмінами. Обсяг загальної субвенції для повітів та воєводств Польщі не фіксується, а визначається законами про бюджет і складається з трьох частин: на освіту, дорожнє господарство та вирівнювання [9, с. 6]. Доходи місцевого самоврядування (див. рис. 2) у широкому розумінні формуються також за допомогою частки надходжень від податку на доходи фізичних осіб та податку на доходи юридичних осіб. Відповідна норма, з метою заохочення громад до об'єднання, передбачає додаткових 5% цього податку для відповідного об'єднаного бюджету з поступовим збільшенням цієї частки. Також громади й комуни Польщі як юридичні особи можуть брати кредити в банках.

Рис. 2. Класифікація доходів місцевого самоврядування в Польщі

Джерело: побудовано автором на основі [11]

Джерелами власних доходів, властивих для всіх рівнів місцевого самоврядування в Польщі (тобто гміни, повіту і воєводства), є:

1) доходи від комунального майна;

2) надходження від бюджетних установ, комунальних підприємств, допоміжних господарств тощо;

3) надходження від грошових стягнень, штрафів за існуючими правилами;

4) нараховані відсотки за несвоєчасне перерахування платежів, що становлять доходи місцевого бюджету;

5) п'ять відсотків доходів, що стягуються до державного бюджету у зв'язку з реалізацією завдань державної компетенції;

6) відсотки від позик, наданих органами місцевого самоврядування, якщо інше не передбачено законом;

7) дотації з бюджетів інших суб'єктів місцевого самоврядування;

8) інші доходи, що належать місцевому самоврядуванню згідно з окремими приписами.

Власні доходи конкретного рівня місцевого самоврядування складаються з податкових та неподаткових надходжень (див. табл. 2).

Таблиця 2

Власні доходи місцевого самоврядування Польщі

До бюджету гміни:	
1. Податкові надходження від: – оподаткування нерухомості; – сільськогосподарського податку; – лісового податку; – оподаткування транспортних засобів; – оподаткування фізичних осіб; – податку з власників собак; – оподаткування спадщини і дарування; – оподаткування цивільно-правових угод	2. Надходження від зборів: – гербовий збір; – торговий збір; – адміністративний збір; – місцевий збір; – експлуатаційний збір (збір на використання природних ресурсів); – інші збори, що складають доходи гміни і встановлені окремим приписами
Для бюджету повіту:	
– надходження від зборів, що складають доходи повіту і стягуються на підставі окремих приписів; – 25% надходжень від розпорядження майном держави	

Джерело: побудовано автором на основі [9, с. 14]

Починаючи з 2005 р. щорічно міністр фінансів Польщі у відповідному розпорядженні визначає засади розподілу еквівалентної частини загальної субвенції для гмін і повітів, а також 30% частини регіональної субвенції для воєводств. Отже, обсяг цієї частини субвенції для конкретних гмін і повітів залежить від обсягу перелічених та базових доходів. Регіональна частина субвенції для окремих воєводств залежить від низки показників, таких як:

– рівень безробіття (20% суми);

– дорожнє покриття й кількість населення (40% суми);

– ВВП воєводства на мешканця (10% суми);

– обсяг зазначених та базових доходів (30% суми).

Обсяг освітньої частини субвенцій визначається в рішенні про бюджет на рівні не нижче ніж у попередньому році з урахуванням змін у видатках на реалізовані повноваження у сфері освіти.

Спосіб поділу освітньої частини субвенцій між різними рівнями місцевого самоврядування визначає міністр народної освіти і спорту – з огляду на окремі типи і види шкіл, гуртки, які діють при них, рівень професійної винагороди вчителів, а також кількість учнів у тих школах і гуртках.

Розподіл державних доходів є одним з основних елементів у формуванні системи державних фінансів у будь-якій країні. Процес децентралізації є важким як з політичної, так і з економічної точок зору. Крім того, об'єктивні умови унеможливлюють ідеальний розподіл у будь-якому разі буде більший або менший

фіскальний дисбаланс. Спроба вирішити проблеми вертикального й горизонтального фіскального дисбалансу приводить до посилення ролі у вирішенні завдань органами місцевого самоврядування і, як наслідок, ускладнюються фіскальні відносини між державою та територіальними органами влади.

Таблиця 3

Показники рівня фіскальної децентралізації в окремих країнах

Країна / показник FD	Фіскальна автономія (FA)	Фіскальна відповідальність (FR)	Композитний індекс фіскальної децентралізації (CIFD)	Середнє значення CIFD за 1993–2000	Середнє значення CIFD 2001–2016
Білорусь	75,4	48,9	60,6	н/д	60,6
Болгарія	52,1	25,4	33,9	38,7	30,1
Вірменія	46,4	6,9	17,7	н/д	17,7
Естонія	72,4	49,4	56,6	58,7	46,5
Латвія	68,5	38,8	51,2	57,2	48,2
Литва	70,8	77,9	55,9	55,9	н/д
Македонія	52,3	14,1	26,5	н/д	26,5
Молдова	60,6	38,0	47,6	49,1	46,7
Польща	61,8	41,1	49,7	49,7	н/д
Румунія	62,8	19,3	37,8	35,8	54,3
Сербія	64,2	18,9	34,8	н/д	34,8
Словаччина	64,9	12,6	27,9	28,6	26,3
Словенія	63,2	26,7	40,4	40,0	40,7
Угорщина	33,4	39,1	37,6	37,6	35,3
Україна	59,9	41,8	16,5	14,7	15,2
Хорватія	86,0	15,2	36,0	40,5	32,8
Чехія	62,0	27,1	40,8	40,9	40,8
Мінімальне значення	33,4	6,9	16,5	14,7	15,2
Максимальне значення	86,0	77,9	60,6	58,7	60,6
Середнє значення	62,2	31,8	39,5	42,1	37,1

Умовні позначення: FD (англ. Fiscal Decentralization) – фіскальна децентралізація; FA (англ. fiscal autonomy) – фіскальна автономія; FR (Fiscal responsibility) – фіскальна відповідальність; CIFD (англ. compositive index of fiscal decentralization) – композитний індекс фіскальної децентралізації.

Джерело: побудовано автором на основі [4; 9; 12]

Характерно, що з поглибленням децентралізації роль цільових дотацій з державного бюджету зменшилась, оскільки змінився спосіб фінансування частини публічних функцій, які трансформувались з делегованих повноважень у власні повноваження органів місцевого самоврядування.

У Польщі у структурі місцевих видатків переважають видатки на виконання власних повноважень (91,8%). Особливо чітко це спостерігається в гмінах – 93%, тоді як в повітах – 79,4%. Видатки на реалізацію делегованих повноважень сягають 8% видатків. Самостійність гміни є досить значною – 85% коштів бюджету можна використовувати без узгодження з центральною владою, а 20% місцева влада заробляє самостійно. Важливо, що частки в податках та дотаціях вираховуються автоматично відповідно до визначної формули.

Рівень децентралізації в Польщі є нижчим, ніж у більшості країн Європи (див. табл. 3). Польські гміни все ще залежать від коштів центрального уряду, оскільки доходи місцевих органів управління становлять лише 17% загального обсягу державних доходів. Місцеві податки є обмеженими, і місцевій владі відмовили в наданні права на ведення економічної діяльності в таких сферах, як спекулятивна купівля-продаж земельних ділянок [12].

Згідно із законодавством Польщі, місцеве самоврядування може одержати цільову дотацію з державного бюджету на:

1. Виконання завдань, що належать до сфери повноважень центрального уряду, або інші делеговані законом повноваження на підставі взаємного порозуміння.

2. Усунення загрози безпеки й правопорядку, наслідків повені, зсуву ґрунту, інших наслідків стихійного лиха тощо.

3. Фінансування або дофінансування власних повноважень, передбачених контрактом воєводства, інші повноваження, передбачені законом.

4. Реалізацію завдань, що виникають з міждержавних угод.

5. Дофінансування поточних власних завдань, пов'язаних з культурними заходами, що проводяться (проводились) державою, або тих заходів, що фінансує держава.

Після реалізації реформування в Польщі сформувалась кооперативна (змішана) модель фіскальної децентралізації основними характеристиками якої є:

1) активна політика центральної влади у питання подолання фіскальних дисбалансів на різних рівнях управління та фінансового вирівнювання;

2) значна роль регіональної влади в перерозподілі національного доходу;

3) фінансова залежність регіонів від центрального бюджету;

4) верхня межа податкової ставки визначається парламентом. До місцевих податків належать: податок на нерухомість, на автомобілі, на собак, на продуктові та промислові базари;

5) всі види податків в Польщі затверджуються парламентом;

6) обмеження самостійності регіональної влади в питаннях зовнішніх запозичень (регіональна влада може займатися лише внутрішніми запозиченнями);

7) повноваження щодо освіти, охорони здоров'я, передані субнаціональній владі в Польщі.

Модель децентралізації Польщі створювалася в складних умовах, оскільки, як зазначають експерти у сфері розвитку демократії, питання децентралізації влади містило в собі, крім суто теоретичного, ще й політико-культурний аспект. Десятилітнє правління комуністичної пропаганди сформувало усталену громадську думку, в якій не було місця розумінню користі розпорошення влади, бо соціалізм як командно-адміністративна система управління тримався на жорсткій централізації влади й посягання на централізацію вважав за посягання на існування самої держави [12]. Польська модель децентралізації базується на демократичній системі сталого рівня, тобто соціальний і культурний клімату в суспільстві не залежить від зміни політичного лідера чи партії, що здійснює управління.

Висновки. Таким чином, стрімке поширення та поглиблення фіскальної децентралізації в країнах ЄС зумовлене метою підвищити ефективність використання бюджетних коштів у процесі виконання державних функцій та покращити якість надання суспільних послуг громадянам. У країнах з історично сформованою децентралізованою фінансовою системою цей процес систематизує уже сформовану практику, а в країнах із централізованим порядком

впроваджуються нові правила та механізми організації державних фінансів. Незаперечним є факт універсальності прагнення до децентралізації та певних спільних характеристик впровадження цього процесу незалежно від країни та політичної системи.

Прагнучи досягти високих темпів соціально-економічного розвитку та підвищення рівня добробуту, Польща радикально змінила вектор політичної та економічної стратегії, орієнтуючись на європейський досвід демократії та ринкових відносин. Особливу роль у досягненні успіху в євроінтеграційному процесі Польщі відігравала реформа децентралізації публічної влади. Досвід Польщі підтверджує доцільність та необхідність зростання частки доходів органів місцевого самоврядування в доходах державного бюджету, фінансування витрат субнаціональних органів на виконання делегованих функцій.

На основі проведеного дослідження польського досвіду реалізації реформи фіскальної децентралізації, можемо дати такі рекомендації щодо впровадження цієї реформи в України.

По-перше, реформа фіскальної децентралізації має здійснюватися одночасно з впровадженням адміністративно-територіальної реформи, тобто здійснювати передачу повноважень та компетенції з центрального органу влади на субнаціональний рівень управління необхідно із наданням відповідного забезпечення джерел фінансування надання суспільних послуг.

По-друге, крім об'єктивних переваг і вигод децентралізації, впровадження фіскальної децентралізації неможливе без потенційних ризиків та недоліків. Тому важливо чітко їх розуміти так, щоб визначити певні гарантії та виробити превентивні заходи.

По-третє, польський досвід свідчить, що не існує оптимального рівня фіскальної децентралізації, оскільки рівень децентралізації, в першу чергу, формується під впливом політичних, історичних та етнічних факторів і її ефективність залежить від інституційної структури та потенціалу різних рівнів влади та територіальних структур.

Важливо, щоб у процесі фіскальної децентралізації стратегічною метою повинно бути перетворення України на конкурентоспроможну державу, що власне й визначає успішність реформування. Реформа децентралізації в Україні буде мати успіх лише у разі дотримання принципу вищої цінності людини, а не будь-яких політичних інтересів або державного механізму, тобто «принесення в жертву» людського добробуту задля економічних чи регіональних здобутків не можливе. Зважаючи на концепції пріоритетності людського добробуту, зазначимо, що субнаціональний (місцевий та регіональний) рівень влади як найближчий до людини повинен домінувати над органами національного управління, тобто однією з основних функцій органів місцевого самоврядування є захист добробуту свої жителів перед, як правило, жорсткою та безкомпромісною «машиною» загальнодержавного управління.

Ефект від впровадженням радикальних реформ у Польщі продемонстрував, що децентралізація є важливим та невід'ємним інструментом економічного зростання та протидії корупції. Насамперед держава має забезпечити в достатній кількості стабільні власні фінансові ресурси органам місцевого самоврядування, яких вони за нинішніх умов не мають. Треба збалансувати фінансові ресурси місцевого самоврядування України з його функціями й компетенцією.

Необхідно розширити можливості місцевого самоврядування у сфері місцевого оподаткування, створити умови для забезпечення гнучкості й різноманітності місцевих локальних систем. Також потрібно розробити й запровадити систему фінансового вирівнювання, яка передбачатиме процедури погодження з місцевим самоврядуванням у справі перерозподілу фінансових ресурсів. Потрібно розробити нову систему трансфертів, значно розширити доступ органів місцевого самоврядування до внутрішнього ринку позичкового капіталу. Лише за таких умов місцеві фінансові ресурси будуть як гнучко формуватися, так і ефективно використовуватися.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Rodriguez-Pose A. Fiscal Decentralization and Economic Growth in Central and Eastern Europe / A. Rodriguez-Pose, A. Kroijer // Europe in Question: Discussion Paper Series. – 2009. – № 12. – 42 p.
2. Бочарова С. Адміністративна реформа в Польщі як крок до інтеграції в Європейський Союз / С. Бочаров // Наука. Релігія. Суспільство. – 2010. – № 4. – С. 60–64.
3. Кудряшов В. Поняття бюджетної системи та її децентралізації / В. Кудряшов, Б. Сіленков // Фінанси України. – 2006. – № 8. – С. 53–56.
4. Fiscal relations across government levels in times of crisis – making compatible fiscal decentralization and budgetary discipline // Economic. – 2013. – 219 p.
5. Otola I. Decentralization Processes of Local Government Sector in Poland / I. Otola [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/nispacee/unpan045237.pdf.
6. Kerlin J. The Political Means and Social Service Ends of Decentralization in Poland / J. Kerlin // International Activities Center the Urban Institute – Washington. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://worldbank.org/publicsector/decentralization/kerlin.pdf.
7. Poland: Decentralization and Reform of the State: A World Bank Country Study Report Reflects Findings of a Mission That Visited Poland in 1991 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2000/01/15/000178830_98101911122777/Rendered/PDF/multi_page.pdf.
8. Конституція Республіки Польща [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sejm.gov.pl/prawo/konst/angielski/kon1.htm.
9. Децентралізація влади на основі кращих іноземних практик та українських законодавчих ініціатив: матеріали інформаційного семінару // Український інститут міжнародної політики. – 2015. – 22 с.
10. Лахижа М. Фінансове забезпечення органів територіального самоврядування: досвід Республіки Польща / М. Лахижа // Теорія та практика державного управління. – 2011. – № 4 (35). – С. 394–398.
11. Ustawa z 13.11.2003. O dochodach jednostek samorządu terytorialnego [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lex.pl/serwis/du/2010/0526.htm.
12. Децентралізація влади: польські уроки для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://antikor.com.ua/articles/38326-detsentralizatsija_vladi_poljsjki_uroki_dlja_ukrajini.

УДК 336.1

Підчоса Л.В.
аспірант
Науково-дослідного економічного інституту
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ ЯК УМОВА ДОСЯГНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ

На сьогодні перед економікою України гостро стоять завдання виходу з кризового стану, досягнення фінансової стабільності, забезпечення конкурентоспроможності. Вирішення цих завдань вимагає значних зусиль, формування механізмів адаптації до умов динамічного розвитку зовнішнього середовища. Одним із найбільш ефективних інструментів такого трансформування є реструктуризація.

Ключові слова: бюджет, бюджетна система, реструктуризація бюджетної системи, фінансова стабільність, реструктуризаційні процеси.

Подчеса Л.В. РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ КАК УСЛОВИЕ ДОСТИЖЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ

Сегодня перед экономикой Украины остро встают задачи выхода из кризисного состояния, достижения финансовой стабильности, обеспечения конкурентоспособности. Для решения этих задач необходимы значительные усилия, формирование механизмов адаптации к условиям динамично развивающейся внешней среды. Одним из наиболее эффективных инструментов такой трансформации является реструктуризация бюджетной системы.

Ключевые слова: бюджет, бюджетная система, реструктуризация бюджетной системы, финансовая стабильность, реструктуризационные процессы.

Pidchosa L.V. RESTRUCTURING OF THE BUDGET SYSTEM AS A CONDITION FOR ACHIEVING FINANCIAL STABILITY

So far there is much tension around the issues of the overcoming the crisis, achievement financial stability and to securing competitive position ahead of Ukrainian economy. It needs to put in efforts, to figure adaptation mechanism to the dynamic development external environment for solving this problem. One of the most effective mechanism is restructuration of the budget system.

Keywords: budget, budget system, restructuring of budget system, financial stability, restructuring processes.

Постановка проблеми. Якщо розглянути економіку розвинених країн, то там перетворення проводяться регулярно в міру необхідності. Завдання адаптації до умов невизначеності і швидких змін, що відбуваються у зовнішньому середовищі, уряд України повинен вирішувати за допомогою комплексного реформування структур і функцій управління.

Також актуальним є питання реструктуризації бюджетної системи України, яка зумовлена такими факторами, як: підписання Угоди про асоціацію з ЄС та перехід на високі європейські стандарти, фінансово-економічна криза, нестабільна ситуація у Донецькій і Луганській областях тощо.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Актуальність обраної теми та визначення основних проблемних питань, що розглядаються у цій статті, було доведено та розглянуто такими відомими науковцями та провідними економістами, як: C. Doyle, K. Garcia, I. Giddy, M. Фрідман, Дж. Стігліц, І. Лютий, В. Федосов, В. Опарін, С. Льовочкін та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В зазначених дослідженнях наведена занадто оптимістична або песимістична оцінка економічної ситуації.

Мета статті – визначити найбільш результативну стратегію виходу зі світової кризи завдяки обраній бюджетній стратегії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Отже, до економічних обґрунтувань необхідності проведення реструктуризації бюджетної системи можна віднести таке:

– проблема виживання – значна кількість підприємств України знаходяться на межі краху, нестабільне фінансове становище, девальвація гривні, зниження рівня життя населення;

– перспективи зниження дохідності, конкурентоспроможності держави;

– бідність нації тощо.

Існує низка факторів, від яких залежить можливість здійснення реструктуризації бюджетної системи, а саме:

– своєчасність проведення, тобто проведення реструктуризації бюджетної системи, коли ще можливо досягти підйому економіки;

– правильний вибір шляху проведення реструктуризації бюджетної системи;

– можливість або наявність набору та підготовки необхідних кадрів у прийнятний термін;

– наявність або можливість запозичення грошових коштів тощо.

До основних принципів реструктуризації бюджетної системи належать:

– принцип комплексності – реструктуризаційні перетворення стосуються всіх сфер діяльності;

– принцип безперервності діяльності;

– принцип прозорості – одне із завдань реструктуризації бюджетної системи – адаптація до динамічних та мінливих умов макросередовища;

– принцип результативності – реструктуризація бюджетної системи має чітку мету та спрямована на конкретний результат;

– ситуаційний підхід – вибір методів, цілей, інструментів реструктуризації бюджетної системи залежить від стану зовнішнього середовища та стану на світовому ринку;

– принцип періодичності – реструктуризаційні перетворення повинні проводитися періодично, в міру необхідності;

– принцип адаптованості – реструктуризація бюджетної системи повинна підвищувати адаптивність до швидких змін внутрішнього та зовнішнього середовища;

– принцип організаційної цілісності – усі підрозділи та працівники беруть участь у проведенні реструк-

туризації бюджетної системи та повинні бути зацікавлені та вмотивовані в її позитивних результатах;

– принцип ефективності – витрати, які пов'язані з проведенням реструктуризації бюджетної системи, повинні бути меншими, ніж економічний ефект від реструктуризаційних перетворень;

– принцип раціональності.

Звісно, реструктуризація бюджетної системи потребує цілісної концепції, яка зможе дати відповіді на такі питання:

1. Чи здатен процес реструктуризації досягти позитивних результатів діяльності бюджетної системи?

2. Яким чином та за яких умов це можна досягти та часові межі цього процесу?

3. Яке вкладання капіталу необхідно?

Що стосується цілей процесу реструктуризації бюджетної системи, то до них можна віднести: покращення економічних та фінансових показників функціонування та залучення довгострокових капіталовкладень у вигляді прямих інвестицій чи довгострокових боргових зобов'язань.

Отже, постає питання: коли саме необхідно проведення реструктуризації бюджетної системи? Проведення реструктуризації бюджетної системи необхідно у разі:

– кризового стану, коли необхідно фінансове оздоровлення, створення умов для ефективного функціонування в довгостроковому періоді;

– необхідності забезпечення зростання ринкової вартості власного капіталу за рахунок централізації капіталу.

Під час прийняття рішення щодо проведення реструктуризації бюджетної системи, необхідно враховувати, що така концепція потребує висококваліфікованого та жорсткого управління матеріальними, трудовими та фінансовими ресурсами. Практична реалізація концепції реструктуризації бюджетної системи повинна сприяти позитивно-стійким коротко- та довгостроковим змінам у діяльності, результатом яких буде зростання.

Найголовніше – визначити, яка форма реструктуризації бюджетної системи повинна бути впроваджена. Від цього залежить і конкретний зміст процесу реструктуризації. Тобто потрібно проводити оперативну реструктуризацію бюджетної системи, спрямовану на вирішення найбільш гострих економічних та фінансових проблем у короткостроковому періоді, чи здійснюється більш складний етап – стратегічна реструктуризація бюджетної системи.

Оперативна реструктуризація бюджетної системи передбачає реструктуризацію матеріальних активів та боргових зобов'язань, під час якої потрібно розробити схеми постачання сировини, визначити методи збільшення обсягу продаж, зменшити вартість залученого капіталу, оптимізувати основні виробничі процеси та організаційні структури. Оперативна реструктуризація бюджетної системи спрямована на покращення результатів діяльності в короткостроковому періоді та створення передумов для реалізації стратегічної реструктуризації.

Основні результати реструктуризаційних процесів проявляються в:

– покращенні ліквідності, зменшення товарно-матеріальних запасів, скорочення дебіторської заборгованості, реалізації зайвих активів;

– покращенні результатів виробничої діяльності, тобто в прискоренні оборотності товарно-матеріальних запасів, скороченні матеріальних витрат та витрат на утримання персоналу;

– зміні структури залученого капіталу, яка у разі якісного управління зумовлює зростання ставки прибутковості на власний капітал;

– відновленні платоспроможності та зростанні рентабельності виробництва.

Як наслідок, оперативна реструктуризація бюджетної системи приведе до створення умов для ефективного функціонування, відповідно до яких зона збитків переходить у зону отримання стабільного потоку доходів і тому стає інвестиційно привабливою.

Що стосується стратегічної реструктуризації бюджетної системи, то вона повинна мати у своєму змісті:

– чітко сформовані цілі та напрями проведення реструктуризації;

– порядок та критерії прийняття рішень щодо проведення реструктуризації;

– способи реструктуризації;

– кошти, які необхідні для проведення реструктуризації та механізм фінансування;

– терміни реструктуризації;

– заходи щодо стимулювання реструктуризації бюджетної системи;

– порядок взаємодії з місцевими органами влади під час проведення реструктуризації;

– перелік нормативно-правових актів, який забезпечує той чи інший спосіб реструктуризації.

Реалізація концепції стратегічної реструктуризації бюджетної системи – це комплексний процес, який ставить до всіх учасників високі вимоги.

Отже, реструктуризація бюджетної системи – це структурне перетворення, яке має на меті відновлення платоспроможності (короткострокове завдання) та підвищення конкурентоспроможності (довгострокове завдання) на базі ефективного перерозподілу та використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів.

Що стосується основної мети реструктуризації бюджетної системи, то основна мета проведення реструктуризації – це підвищення конкурентоспроможності держави, підвищення ефективності функціонування економічної системи та стійкості національної економіки.

Основними завданнями, які можуть ставитися під час проведення реструктуризації бюджетної системи, є:

– оптимізація організаційної та функціональної структур та системи управління;

– оновлення законодавчої бази;

– переорієнтування на прибуткові сегменти ринку;

– раціональне використання ресурсів країни [10].

Термін «реструктуризація» буквально означає «зміна способу побудови будь-якого елемента». У цьому розумінні він співзвучний з поняттями реорганізації, реформування, які можуть означати зміну організаційно-правової форми ведення бізнесу, організаційної структури управління або перетворення окремих елементів економічної системи (економіки країни, регіону, підприємства) [10].

Сьогодні спостерігається тенденція поступової відмови від одностороннього розуміння реструктуризації бюджетної системи як синоніму реорганізації та відбувається перехід до усвідомлення її дійсного призначення.

Різні точки зору з приводу сутності та призначення реструктуризації бюджетної системи наведені в табл. 1. На нашу думку, суттєва відмінність реструктуризації бюджетної системи від інших ринкових інструментів підвищення конкурентоспроможності полягає в тому, що реструктуризація – це

комплексний і безперервний процес перетворення діяльності, спрямованої на формування та підтримку конкурентних переваг у всіх сферах [2].

Реструктуризація бюджетної системи охоплює трансформування зв'язків між державним та регіональним бюджетами, вдосконалення структури і функцій управління, вдосконалення фінансово-економічної політики і поліпшення фінансово-економічних результатів діяльності.

Необхідність реструктуризації бюджетної системи виникає, як правило, під час глибокої кризи. Реструктуризаційні перетворення проводяться також в умовах, коли поточну економічну ситуацію можна вважати задовільною, але прогнози економічної діяльності є несприятливими [2].

Такі проблеми національної економіки в Україні, як девальвація гривні, низький внутрішній попит, зменшення експорту товарів і зменшення промислового виробництва продукції, прискорене зростання індексу споживчих цін, зменшення реальної середньомісячної заробітної плати, зруйнована інфраструктура Донецькій і Луганській областей тощо, також зумовлюють необхідність проведення комплексного реформування бюджетної системи в країни. Фінансова підтримка, яка була виділена МВФ та іншими міжнародними кредиторами, виявилась недостатньою [8].

Актуальність дослідження питання реструктуризації бюджетної системи України пояснюється тим, що підписана Угода про асоціацію з ЄС є необхідною для реформування не лише бюджетної системи, а й виробництва, сфер надання соціальних послуг тощо, що не відповідає високим європейським стандартам.

Також необхідність реструктуризації бюджетної системи України пов'язана з тим, що бюджетна система та бюджет зображає політику країни, а саме: соціальну, економічну, зовнішньоекономічну. Через складники бюджетної системи перерозподіляється частина національного доходу. Також у зв'язку з ухваленням Закону України «Про децентралізацію» нові економічні взаємовідносини потребують змін і в бюджетній системі країни.

У визначенні питання про необхідність реструктуризації бюджетної системи України потрібно спочатку визначити мету реструктуризації бюджетної системи України. До цілей реструктуризації можна віднести такі:

– перебудова бюджетної системи України та її пріоритетних напрямів;

– збільшення доходів і мінімізування видатків бюджету;

– редуціювання розмірів бюджетного дефіциту;

– реструктурування міжбюджетних взаємовідносин та модифікація бюджетної системи;

– впровадження міжнародного досвіду та принципів управління та побудови бюджетної системи, запозичення досвіду щодо децентралізації та регламентації бюджетного процесу [10].

У цілому реструктуризація бюджетної системи є одним із ключових факторів на шляху досягнення макрофінансової стабільності. На цьому етапі, якщо розглядати світовий досвід, не існує стійкого базису фінансової стабільності у країнах з розвиненою економікою, а також можна спостерігати збільшення ризиків у країнах з ринком, що формується [11].

Унаслідок дефляційних процесів та тенденцій збереження м'якої грошово-кредитної політики знизилася дохідність довгострокових облігацій у країнах з розвиненою економікою.

Якщо розглядати приватний сектор, то значні заборгованості заважають економічному зростанню та фінансовій стабільності. М'яка грошово-кредитна політика приводить до інфляції, а також до падіння цін на активи.

Україна, як й інші країни з ринком, який формується, зазнає значного впливу цих світових тенденцій, які було викладено вище, і, безперечно, має свої внутрішні проблеми. Одним із важелів впливу, який може використовуватися для збільшення економічного росту, є грошово-кредитна та бюджетна політики [5].

Також одним із факторів, які впливають на макрофінансову стабільність в країні, є валютні коливання та банківська система.

Отже, для досягнення макрофінансової стабільності в Україні та інших країнах з ринками, що знаходяться на стадії формування, необхідні додаткові заходи. Ці заходи повинні бути спрямовані на усунення кризових наслідків та зумовлювати довгострокову стійкість у прийманні економічних ризиків. Одним із таких заходів повинна бути не лише грошово-кредитна політика, а й реструктуризація бюджетної системи.

Висновок. З огляду на вищезазначене, можна зробити висновок про необхідність проведення реструктуризації в країні, а саме реструктуризації бюджетної системи.

У зв'язку із цим, основним впровадженням у цій сфері є:

1. Оптимізація мережі одержувачів бюджетних коштів. У межах цього напряму передбачається вдосконалення управління наявною мережею одержувачів бюджетних коштів шляхом адміністративного та фінансового перепідпорядкування низки одержувачів бюджетних коштів з метою дотримання прин-

Таблиця 1

Визначення терміна «реструктуризація бюджетної системи»

Автор	Визначення терміна «Реструктуризація»
В. Федосов, В. Опарін, С. Льовочкін [12]	Сутність реструктуризації бюджетної системи полягає у трансформації фінансової системи. У результаті фінансової реструктуризації має бути створена така фінансова система, яка б і за змістом, і за організаційною будовою повністю відповідала умовам ринкової економіки й давала змогу вирішувати всі завдання фінансової політики перехідної економіки
I. Giddy [4]	Реструктуризація бюджетної системи – пов'язана з поліпшенням структури капіталу.
Ю. Щербань [11]	Реструктуризація бюджетної системи є найбільш комплексною і глибокою формою перетворення і включає комбінацію перетворень у формі реорганізації. Існують певні специфічні риси, методики й засоби, концепції і технології реструктуризації бюджетної системи
Д. Рожко [10]	Реструктуризація бюджетної системи – це сукупність конкретних дій урядових та інституціональних структур державного, регіонального й місцевого значення з кардинального перетворенню процесів виробництва, розподілу, споживання та обміну матеріальних благ між усіма членами суспільства, на основі ефективного використання всіх видів ресурсів
K. Garcia [3]	Реструктуризація бюджетної системи часто являється останнім засобом, але незмінно найбільш ефективним

Джерело: побудовано автором на основі [3; 4; 10; 11; 12]

ципів галузевої спрямованості основного виду діяльності, ліквідації та об'єднання бюджетних установ, діяльність яких дублюється, усунення ситуації, відповідно до якої розпорядниками коштів бюджету одного рівня влади є органи іншого рівня влади [4].

2. Уточнення правового статусу та реорганізація бюджетних установ.

3. Розширення можливості із залучення організацій різних організаційно-правових форм до надання державних послуг, оплачених за рахунок бюджетних коштів. Цей процес має супроводжуватися, з одного боку, зміною законодавства, що забезпечує можливість реорганізації бюджетних установ, що сьогодні працюють, за межами процедур ліквідації, з іншого – впровадженням нових організаційно-правових форм, в які зможуть реорганізуватися бюджетні установи.

Рішення про доцільність зміни організаційно-правової форми повинно розглядатися щодо кожної конкретної бюджетної установи з урахуванням низки факторів. Реорганізації не повинні піддаватися установи, які виробляють необхідні державі послуги на неринковій основі (у тому числі в межах забезпечення конституційних гарантій) і ліквідація яких матиме негативні соціально-економічні наслідки. Комплекс заходів, спрямованих на зміну порядку здійснення бюджетними установами діяльності, що приносить прибуток, зокрема, встановлення вимог про зображення позабюджетних доходів у повному обсязі в доходах і витратах відповідного бюджету.

На наступних етапах необхідно встановити заборону на розпорядження такими доходами бюджетними установами. В результаті цих перетворень субсидіарна відповідальність держави за зобов'язаннями бюджетної установи можлива тільки в санкціонованих у межах загального бюджету зобов'язань установи [4].

Участь організацій різних організаційно-правових форм у наданні державних послуг передбачає використання нових механізмів, що забезпечують виконання державних зобов'язань, гарантованих Конституцією України, конкурентні способи розподілу бюджетних коштів, фінансову привабливість виконання державних завдань, гнучкість у проведенні державної політики в різних галузях з урахуванням їх специфіки [4].

4. Четвертий напрям передбачає підвищення відповідальності міністерств і відомств за досягнення поставлених цілей, їх зацікавленості в максимально ефективному використанні бюджетних коштів, підвищення ролі бюджету як інструменту здійснення державної економічної політики за рахунок забезпечення зв'язку між галузевими стратегіями та завданнями бюджетного фінансування (див. рис. 1) [4].

Рис. 1. Напрями реструктуризації бюджетної системи

Джерело: побудовано автором на основі [5]

5. Впровадження реальних реформ, спрямованих на поліпшення економічної ситуації в країні, і встановлення моніторингу за їх виконанням.

З метою оцінки й контролю за ходом виконання заходів за вказаними напрямами, пропонується організувати систему моніторингу реструктуризації мережі одержувачів бюджетних коштів. У межах здійснення регулярного моніторингу, головні розпорядники бюджетних коштів повинні надавати інформацію в Міністерство фінансів України з показниками, які характеризують структуру мережі одержувачів бюджетних коштів, що знаходяться в їхньому веденні [7].

Програма реструктуризації повинна також містити інформацію про терміни її проведення та осіб, відповідальних за забезпечення процесу.

Також повинен здійснюватися моніторинг процесу реструктуризації бюджетної системи для своєчасного виявлення можливих проблем та їх вирішення. На цьому етапі необхідно оцінити економічний ефект реструктуризації та доцільність її подальшого проведення. Позитивний економічний ефект передбачає перевищення фінансових результатів над понесеними витратами або досягнення запланованих значень показників діяльності. У ході всього процесу реструктуризації бюджетної системи необхідно забезпечувати наявність зворотного зв'язку «планування – реалізація – контроль» (див. рис. 2), яка дає змогу своєчасно вносити корективи у процес здійснення реструктуризації для досягнення максимального економічного ефекту [8].

Також треба зазначити, що саме криза створює об'єктивні передумови для якісних змін в економіці й суспільно-політичному житті країни, визначаючи необхідність реформ, реструктуризації економіки на основі інноваційних процесів і новітніх технологій [8].

Рис. 2. Зворотний зв'язку, який дозволяє своєчасно вносити корективи у процес здійснення реструктуризації

Джерело: побудовано автором на основі [4]

Реформування економічних відносин може здійснюватися на рівні підприємства, галузі, регіону або всієї країни. Цей процес не може бути успішним, якщо не брати до уваги всі наявні теоретичні та практичні досягнення в галузі управління, одним із яких є реструктуризація. Головною особливістю реструктуризації, як процесу перетворення, можна вважати те, що вона постійна, охоплює всі сфери діяльності країни.

Для проведення ефективної реструктуризації потрібний комплексний підхід, який включає аналіз і діагностику поточного фінансового стану, постановку цілей реструктуризації, розробку та здійснення її програми, контроль за результатами проведених заходів, спрямованих на формування та підтримку конкурентних переваг в довгостроковій перспективі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Cambridge dictionary [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dictionary.cambridge.org/dictionary/british/restructure.

2. Financial Restructuring [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bizcap.com/financial-restructuring.
3. Garcia K. How to Undertake a Financial Restructuring / K. Garcia [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.inc. com/guides/201104/how-to-undertake-a-financial-restructuring.html.
4. Giddy I. Corporate Financial Restructuring / I. Giddy [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://people.stern.nyu.edu/igiddy/restructuring.html.
5. Reorganization, Program Restructuring and Budget Issuesn [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gao.gov/products/GAO/T-RCED-95-103.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua.
7. Внешнеэкономический толковый словарь / под ред. И. Фаминского. – М.: Инфра-М, 2000. – 513 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://foreign_economic. academic. ru/1402/РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ.
8. Лютий І. / Теоретико-методологічні засади бюджетної політики держави / І. Лютий [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://firearticles.com/budgetna-systema/175-teoretiko-metodologichni-zasadi-byudzhetnoyi-politiki-derzhavi-lyutij-io.html.
9. Макроекономічний огляд: вересень 2014 р. // Національний Банк України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=10885213.
10. Рожко Д. / Реструктуризація національної економіки як основний чинник формування державного бюджету України / Д. Рожко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://papers.univ.kiev.ua/ekonomika/articles/Restructuring_of_national_economy_as_factor_of_forming_of_the_state_budget_in_Ukraine_14119.pdf.
11. Щербань Ю. / Реструктуризація підприємств України стратегії і проблеми / Ю. Щербань [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rusnauka.com/31_PRNT_2010/Economics/73755.doc. html.
12. Федосов В. Фінансова Реструктуризація в Україні: проблеми і напрями: [монографія] / В. Федосов, В. Опарін, С. Льовочкін. – К.: КНЕУ, 2002. – 387 с.

УДК 369

Позднякова Л.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансових ринків
Університету державної фіскальної служби України

ТЕОРЕТИЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ СУТНОСТІ ПРИНЦИПІВ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ

Статтю присвячено теоретичному аналізу визначення сутності принципів системи соціального страхування. Визначено основні принципи, які притаманні соціальному страхуванню. Охарактеризовано їх сутність, зміст та взаємозв'язок між ними. Запропоновано авторське визначення поняття «принципи соціального страхування».
Ключові слова: соціальне страхування, система, принципи, реформа.

Позднякова Л.А. ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ СУЩНОСТИ ПРИНЦИПОВ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ
Статья посвящена теоретическому анализу сущности принципов системы социального страхования. Определены основные принципы, свойственные социальному страхованию. Охарактеризовано их сущность, содержание и взаимосвязь между ними. Предложено авторское определение понятия «принципы социального страхования».
Ключевые слова: социальное страхование, система, принципы, реформа.

Pozdyakova L.A. THEORETICAL SUBSTANTIATION OF THE ESSENCE OF PRINCIPLES OF SOCIAL INSURANCE SYSTEM
The article is devoted to theoretical analysis of the definition of the essence of the principles of the social insurance system. The basic principles that are inherent in social insurance defined. The essence, content and the relationship between them described. The author's definition of «social insurance» offered.
Keywords: social insurance, system, principles, reform.

Постановка проблеми. У сучасних умовах політичної, економічної та соціальної нестабільності питання ефективності системи соціального страхування набуває особливого значення, оскільки від рівня соціальної захищеності громадян залежить стабільність у суспільстві. Саме система соціального страхування є найефективнішим інструментом соціальної політики держави, оскільки, по-перше, передбачає підтримку найбільш активної, працездатної частини суспільства, по-друге, захищає малозабезпечені верства населення та забезпечує їх у старості.

Водночас національна система соціального страхування не повною мірою виконує своє головне завдання – забезпечення соціального захисту громадян. Сьогодні в Україні не розроблена національна доктрина розвитку системи соціального страхування, яка б гармонійно корелювалася із демографічною ситуацією в країні, рівнем заробітної плати, ефективністю податкової системи. Для наявної національної системи соціального страхування в основному залишаються характерними принципи, які притаманні соціальному страхуванню радянського типу. Тому національна системи соціального страхування потребує радикального реформування, а його нова модель повинна будуватися на принципах соціальної справедливості та суспільної солідарності. Частина сучасних проблем у соціальній сфері пов'язана з недостатнім науковим обґрунтуванням теоретичних засад сутності та змісту страхових принципів, якими керується соціальне страхування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значне місце у вивченні сутності, змісту та особливостей системи соціального страхування належить працям вітчизняних та закордонних науковців, серед яких: В. Гончаров, Г. Єфремова, А. Колодій, А. Курманов, Б. Надточій, С. Парамонова, С. Прилипко та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. При цьому сучасні реформи в національній

соціальній сфері неможливі без створення теоретичного підґрунтя щодо соціального страхування. Зокрема, й досі немає єдиної наукової думки щодо визначення принципів системи соціального страхування, їх сутності та змісту, що й зумовило мету статті.

Мета статті – теоретичне обґрунтування сутності та змісту фундаментальних принципів системи соціального страхування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зважаючи на широке застосування поняття «принципи соціального страхування», відсутнє чітке уявлення про його змістовне наповнення. В економічній науці немає узгодженості точок зору щодо визначення поняття «принципи» та «принципи соціального страхування». Термін «принцип» походить від латинського слова «principium» й означає науковий або етичний початок, підстава, правило, основа, від якої не відступають [1]. Вітчизняний науковець А. Колодій принципами вважає основні, найзагальніші вихідні положення, засоби, правила, що визначають природу й соціальну сутність явища, його спрямованість і найсуттєвіші властивості [2, с. 17]. На думку Г. Єфремової, принципи – це основоположні ідеї, керівні засади, які визначають сутність та спрямованість того чи іншого явища [3]. З точки зору права, принципи мають властивості вищої імперативності, універсальності, загальної значущості, є стійкими і стабільнішими протягом невизначено тривалого часу; виступають найважливішим критерієм законності дій громадян, посадових осіб та інших суб'єктів права [4, с. 198]. Отже, під принципами слід розуміти філософську природу, сутність, зміст і властивості певної категорії; регламентовані правила, засоби, керівні ідеї та визначені норми нормативно-правового забезпечення.

Досить переконливо доведено особливу роль принципів у становленні та розвитку соціального забезпечення вітчизняним дослідником В. Гончаровим. Зокрема, вчений зазначає, що принципи дають змогу виділити характерні ознаки відповідної галузі; дають можливість ретельно й змістовно усвідомити зміст конкретних категорій, що стосується соціального забезпечення, й визначити загальну спрямованість і головні тенденції його розвитку; поєднують окремі правові норми в єдину логічну систему та допомагають правильно розуміти сутність законодавства про соціальне забезпечення та його взаємозв'язок з економікою, соціальною політикою держави, правосвідомістю громадян [5, с. 40]. Таким чином, обґрунтування принципів будь-якого явища дає змогу розкрити його науковий початок, сутнісні та змістовні характеристики, властивості, процесуальну спрямованість, стратегію та тенденції розвитку.

Наукове обґрунтування принципів соціального страхування було запропоновано в німецькій системі соціального страхування, ініціатором впровадження якої виступив канцлер Отто фон Бісмарк. Стрімкий економічний і технічний розвиток країн світу наприкінці XIX ст. виявив необхідність у розробці теоретичних, методичних засад та практичної імплементації у життя інституту соціального страхування. Німецька система соціального страхування передбачала елімінацію або палаталізацію таких соціальних ризиків: інвалідність, настання старості, тимчасова втрата працездатності та нещасні випадки на виробництві. Формування страхового фонду з метою покриття збитків за визначеними соціальними ризиками забезпечувалося із кількох джерел: внесків самих робітників, роботодавців та державні субвенції й дотації.

В основу німецької системи соціального страхування були покладені такі принципи:

– страхування лише працездатних осіб, тобто тих, хто здійснює страхові внески;

– страхування малозабезпечених працівників, заробітна плата яких була меншою за мінімально встановлену суму;

– паритетне співвідношення між внесками роботодавців і найманих працівників, а також взаємозв'язок між виплатами та внесками;

– паритетність в управлінні соціальним страхуванням – працедавцями та працівниками;

– обов'язковість соціального страхування [6].

Кардинально нову політику соціального забезпечення, основою якої стало забезпечення повної зайнятості, являла собою реформа лорда Вільяма Беверіджа, яка відбулися наприкінці XIX ст. у Великобританії. В основу цієї реформи були покладені такі принципи:

– універсальності – захист усіх верств населення від усіх соціальних ризиків на мінімально гарантованому рівні за допомогою солідарного фонду;

– єдності – адекватний розмір виплат матеріального забезпечення відповідно до потреб людини у певній ситуації, а не у взаємозв'язку з розмірами оплати праці, з якої сплачувались внески;

– інтеграції – взаємодоповнюваність різних форм соціального забезпечення (соціальних допомог, соціального страхування та ощадних кас) [6].

Система соціального страхування Беверіджа, на відміну від системи Бісмарка, набула ознак соціального забезпечення, оскільки матеріальне забезпечення отримували не лише працездатні особи. При цьому обидві системи ґрунтуються на таких фундаментальних принципах: обов'язковості та державних гарантій, адекватності розміру виплат до потреб громадян, цілеспрямованості та адресності соціального забезпечення.

Сьогодні принципи соціального страхування значно розширені й закріплені на законодавчому рівні. Зокрема, у ст. 5 Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням» [7] визначені такі принципи цього виду страхування:

– обов'язковості страхування;

– державних гарантій реалізації застрахованими особами своїх прав;

– законодавчого визначення умов і порядку здійснення страхування;

– обов'язковості фінансування;

– формування та використання страхових коштів на засадах солідарності та субсидування;

– цільового використання коштів;

– паритетності в управлінні Фондом соціального страхування;

– відповідальності роботодавців та Фонду соціального страхування за реалізацію права застрахованої особи.

Теоретичний аналіз базових принципів соціального страхування дає змогу визначити його філософську сутність, економічний зміст, притаманні властивості; організаційний та фінансовий механізм функціонування; основні методи, засоби та напрями щодо реалізації соціального страхування; його мету, основоположні ідеї та керівні засади.

У науковій праці С. Парамонової [8] зазначено, що головна роль загальнообов'язкового соціального страхування полягає в тому, що в ньому закладені визначені принципи колективної солідарності та солідарності за індивідуальний ризик, організаційного самоуправління. На нашу думку, визначені принципи

соціального страхування є, по-перше, частковим та обмеженими; по-друге, твердження, що головна роль страхування полягає у наведених принципах, є помилковою. Головним завданням соціального страхування є соціальний захист певних категорій населення, цей захист повинен процесуально здійснюватися на визначених та законодавчо унормованих принципах.

На міжнародному рівні до базових принципів соціального страхування найчастіше відносять:

– обов'язкова участь суб'єктів страхування;

– обмежену солідарність між застрахованими;

– участь держави як регулятора процесу страхування;

– чітку залежність між участю у фінансуванні системи та рівнем виплат, зіставним з доходом страхувальника протягом трудової діяльності;

– відособленість коштів;

– участь соціальних партнерів в управлінні [9].

Цей перелік принципів соціального страхування доцільно доповнити принципом субсидування та відповідальності роботодавців та Фондів соціального страхування за реалізацію права застрахованої особи.

Розглянемо детальніше сутність деяких основних принципів, які характерні соціальному страхуванню. Одним із стрижневих принципів соціального страхування є принцип державних гарантій реалізації прав застрахованих осіб, який має тісний взаємозв'язок та взаємозалежність від принципу нормативно-правового забезпечення умов і порядку здійснення загальнообов'язкового державного соціального страхування. Тобто дотримання принципу державних гарантій реалізації прав застрахованих осіб неможливе без нормативно-правового забезпечення цих процесів, а правове забезпечення – одна з головних функцій держави в будь-який галузі, в тому числі в соціальному страхуванні. Імплементація цих принципів у систему соціального страхування повинна мати гнучкий, динамічний характер і корелюватися із визначеною соціальною політикою держави.

Принцип цільового використання коштів загальнообов'язкового державного соціального страхування закріплений в усіх законодавчих актах, які стосуються окремих видів загальнообов'язкового державного соціального страхування, а також в інших нормативно-правових актах, які регламентують систему акумулювання й використання коштів зі спеціальних страхових фондів. Отже, принцип цільового використання коштів має тісний взаємозв'язок і взаємозалежність із принципом законодавчого визначення умов і порядку здійснення страхування. В Україні існує система державного та громадського нагляду й контролю за використанням коштів цільових фондів з метою їх раціонального й ефективного використання. Дотримання принципу цільового використання фондів загальнообов'язкового соціального страхування повинно гарантуватися державою, згідно з наявними правовими нормами. Головними розпорядниками коштів системи загальнообов'язкового державного соціального страхування є визначені Фонди соціального страхування, в тому числі Пенсійний фонд. Ці Фонди здійснюють контроль, регулювання і управління загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням. Фонди є цільовими позабюджетним страховими фондами, які не мають право використовувати кошти на інші цілі, ніж ті, що пов'язані з його діяльністю. Таким чином, дотримання принципу цільового використання коштів загальнообов'язкового державного соціального страхування дає змогу забезпечити страховий захист застрахованим особам.

Принцип формування та використання страхових коштів ґрунтується на засадах соціальної солідарності та субсидування. Сутність та зміст принципу солідарності полягає у взаємодопомозі й перерозподілі коштів від працездатних осіб, особам, які втратили працездатність. При цьому ті, хто працюють, відраховують частину свого заробітку на утримання непрацездатних під зобов'язання держави, яка гарантує їм, що у разі втрати працездатності громадяни здійснюватимуть відрахування на їх утримання або утримання їх сімей [10]. У разі браку коштів Фондів використовують принцип субсидування, сутність якого полягає у тому, що держава виступає гарантом певних виплат соціального страхування. Отже, принцип соціальної солідарності та субсидування має тісний взаємозв'язок із принципом державних гарантій реалізації прав застрахованих осіб, а також із принципом нормативно-правового забезпечення умов і порядку здійснення загальнообов'язкового державного соціального страхування.

Одним із важливих принципів, на якому ґрунтується соціальне страхування, є принцип відповідальності роботодавців та Фондів соціального страхування за реалізацію права застрахованої особи на матеріальне забезпечення та соціальні послуги. У загальнотеоретичному розумінні термін «відповідальність» означає розуміння індивідом суспільних наслідків своїх дій, управління поведінкою відповідно до належного, а отже, перетворення належного у внутрішнє спонукання [11, с. 121]. Таким чином, чітке дотримання принципу відповідальності в соціальному страхуванні підвищує ефективність страхового захисту і, як наслідок, стабільність у суспільстві, а також гармонізує соціальну сферу з податковою та бюджетною.

Економічний принцип соціального страхування характеризується такими специфічними рисами, як:

– солідарність (взаємодопомога осіб, перед яким стоїть ймовірність настання несприятливих подій);

– замкнутий розподіл збитку (лише між страхувальниками, без винятку).

Визначені характерні риси розкривають головну перевагу соціального страхування, яка полягає в тому, що відшкодування збитку у разі настання страхової події розподіляється на значну кількість осіб і є доступним для кожної конкретної особи.

Аналізуючи науковий доробок щодо визначення основоположних принципів обов'язкового соціального страхування, пропонуємо під цими принципами розуміти фундаментальні ідеї, методи, засоби, керівні засади та напрями впровадження соціального страхування, закріплені чинним законодавством, які визначають об'єктивні закономірності, сутність та спрямованість соціальної політики держави.

Реформування сучасної національної системи соціального страхування має здійснюватися шляхом імплементації абсолютного всіх визначених принципів у систему соціального страхування. Для цього необхідно вирішити низку основних завдань, а саме:

– привести нормативно-законодавче забезпечення до європейських стандартів;

– встановити та гарантувати рівень мінімальних страхових виплат, не нижче прожиткового мінімуму, з подальшим їх підвищенням;

– провести чітку диференціацію страхових тарифів для окремих видів загальнообов'язкового державного соціального страхування;

– забезпечити повну відповідальність страхових фондів за фінансову ситуацію в окремому виді соціального страхування;

– збалансувати рівень співвідношення між страховими внесками і страховими виплатами тощо.

Висновки. Аналіз наукових праць щодо визначення основоположних принципів обов'язкового соціального страхування дав змогу розкрити їх сутність та зміст. Визначено низку основних завдань щодо реформування системи соціального страхування. З'ясовано, що реформування національної системи соціального страхування має здійснюватися шляхом цілковитої імплементації визначених принципів у систему соціального страхування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Даль В. Толковый словарь живого великого русского языка: в 4-х т. / В. Даль. – М.: АСТ; Астрель, 2003. – Т. 3. – 921 с.
2. Колодій А. Принципи права України / А. Колодій. – К.: Юрінком Інтер, 1998. – 208 с.
3. Єфремова Г. Щодо принципів загальнообов'язкового соціального страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності / Г. Єфремова // Публічне право. – 2012. – № 4 (8). – С. 369–374.
4. Загальна теорія держави і права: [підручник] / за ред. М. Цвіка, О. Петришина. – Х.: Право, 2009. – 584 с.
5. Гончаров В. Соціальне обслуговування як організаційно-правова форма соціального забезпечення: автореф. дис. … канд. юр. наук: спец. 12.00.05 «Трудове право та право соціального забезпечення» / В. Гончаров. – К.: ІДП НАН України, 2011. – 19 с.
6. Надточій Б. Соціальне страхування у контексті історії / Б. Надточій // Соціальний захист. – 2003. – № 2. – С. 20–24.
7. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням: Закон України, ухвалений 18 січня 2001 р. № 2240-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 14. – С. 71.
8. Парамонова С. Институты социальной защиты населения социальной рыночной экономики: пенсионное обеспечение / С. Парамонова // Социальная политика и социология. – 2006. – № 1. – С. 129–142.
9. Курманов А. Основные принципы социального страхования / А. Курманов // Третий ежегодный российский пенсионный форум. – Москва, 2010. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pfrf.ru/userdata/presscenter/docs/20101117_kurmanov.pdf.
10. Прилипко С. Солідарні засади у соціальному забезпеченні / С. Прилипко // Право України. – 2003. – № 1. – С. 83–85.
11. Новиков К. Свобода воли и марксистский детерминизм / К. Новиков. – М.: Новая школа, 1981. – 274 с.

УДК 332.012:336.14

Полинюк Н.І.
аспірант кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівського національного університету імені Івана Франка

РОЛЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

У статті досліджено роль місцевих бюджетів в економічному й соціальному розвитку регіонів. Описано сучасний стан фінансової бази органів місцевого самоврядування в умовах децентралізації з урахуванням змін до бюджетного законодавства. Розкрито особливості процесу управління фондами місцевих бюджетів в Україні.

Ключові слова: місцеві бюджети, програма соціального-економічного розвитку територій, соціальна політика та державні соціальні стандарти, система місцевого самоврядування, фінансова децентралізація.

Полынюк Н.И. РОЛЬ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНОВ

В статье наведены исследования роли местных бюджетов в экономическом и социальном развитии региона. Описано современное состояние местных бюджетов в условиях децентрализации финансовых ресурсов, с учетом изменений бюджетного законодательства. Раскрыты особенности процесса управления фондами местных бюджетов в Украине.

Ключевые слова: местные бюджеты, программа социального-экономического развития территорий, социальная политика и государственные социальные стандарты, система местного самоуправления, финансовая децентрализация.

Polyniuk N.I. THE ROLE OF LOCAL BUDGET IN ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS

The article highlights the current state of local budgets in conditions of decentralization of financial resources, considering contributed changes to the budget legislation. Also disclosed the features of the management process funds of local budgets in Ukraine. Analyzed the role of local budgets in the economic and social development.

Keywords: local budgets, program of social and economic development of territories, social policy and state social standards, system of local government, fiscal decentralization.

Постановка проблеми. Ефективність використання ресурсів місцевих бюджетів у соціальному та економічному розвитку регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Предметом дослідження теоретичних та практичних аспектів розподілу ресурсів місцевих бюджетів для територіального розвитку України є праці В. Кулешір та С. Криниці [5].

Науково-методичні підходи до формування, розподілу й використання фінансових ресурсів регіону з позиції соціально-економічного розвитку висвітлювали такі вітчизняні вчені, як О. Василик та К. Павлюк, які є провідними науковцями в бюджетній сфері. Ними розроблено бюджетні концепції і теорії, де, зокрема, значну увагу приділено вивченню соціальної спрямованості місцевих бюджетів [2] Н. Васильєва досліджує проблему підвищення соціальної спрямованості місцевих бюджетів [3], П. Ворона аналізує механізми впливу органів місцевого самоврядування на соціально-економічний розвиток регіону [4], А. Мярковський досліджував формування місцевих бюджетів як складової частини соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць [7], Н. Осадчук розглядає місцеві бюджети та їх роль у регіональному розвитку [8].

Мета статті – дослідити роль місцевих бюджетів в економічному й соціальному розвитку регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасному демократичному суспільстві багаторівневі бюджетні системи є результатом пошуку балансу

між самостійністю регіонів і необхідністю міжрегіонального фінансового вирівнювання, що зображено в розподілі державних функцій між центральними та місцевими органами влади, особливістю контролю надходження коштів до відповідних бюджетів.

Зважаючи на сучасні тенденції щодо децентралізації управління фінансовими ресурсами держави, актуальності набуває цілісність визначення ролі та значення місцевих бюджетів в структурі місцевих фінансів. Питання децентралізації бюджетної системи України виходять на перший план, оскільки вона є однією з фундаментальних умов незалежності та життєздатності органів місцевої влади: децентралізація процесів ухвалення рішень збільшує можливості участі місцевої влади у розвитку підконтрольної їй території; фіскальна децентралізація сприяє ефективному забезпеченню суспільними послугами шляхом ретельнішого узгодження видатків органів влади з місцевими потребами [2].

Бюджет розвитку є одним із показників для оцінки якості життя в територіальних громадах і на законодавчому рівні є складовою частиною спеціального фонду видатків бюджету, що являє собою основою фінансування соціально-економічних програм територіальної громади з місцевого бюджету. При цьому дохідна частина бюджетів розвитку на місцях, зважаючи на певні позитивні зрушення, закріплені в новій редакції Бюджетного кодексу України, сьогодні не спроможна забезпечити фінансові потреби територій у капітальному фінансуванні.

Тому проблеми наповнення місцевого бюджету розвитку не втрачають своєї актуальності й сьогодні. Незважаючи на значний інтерес науковців та позитивні зміни бюджетного законодавства України, бюджети розвитку продовжують відігравати незначну роль у фінансовому забезпеченні соціально-економічного розвитку територій. Це спонукає до подальшого вдосконалення науково-теоретичного підґрунтя їх формування та використання. Вагоме значення, для забезпечення фінансування такого процесу на відповідній території має розробка бюджету розвитку у складі місцевих бюджетів. Такі статті бюджету зазвичай невеликі за розміром, тому фінансовий потенціал територіального розвитку також порівняно незначний. У сучасних умовах місцеві органи влади повинні забезпечувати комплексний розвиток території, пропорційний розвиток виробничої і невиробничої сфери на підвідомчій території, що приведе до подальшого розширення і зміцнення фінансової бази регіональних органів влади.

Особливу роль у соціально-економічному розвитку територій відіграють капітальні видатки, які, згідно з чинним законодавством, мають зосереджуватися у бюджеті розвитку. У багатьох країнах світу поширена практика поділу місцевих бюджетів на дві частини (складові): поточний бюджет і бюджет розвитку. У його основу закладений поділ видатків на поточні та капітальні. До бюджету розвитку (або ж інвестиційного бюджету) належать доходи і видатки, які спрямовуються на вдосконалення регіональної (місцевої) економіки (у тому числі видатки на проведення будівельних робіт, виконання інвестиційних довготривалих проектів) [5].

В Україні поділ місцевих бюджетів на «поточний» і «бюджет розвитку» вперше був описаний у Законі України «Про місцеве самоврядування в Україні» [10], де визначено, що кошти бюджету розвитку спрямовуються на реалізацію програм соціально-економічного розвитку відповідної території, пов'язаних зі здійсненням інвестиційної та інноваційної діяльності, а також на фінансування субвенцій та інших видатків, пов'язаних з соціального росту. Питання формування та використання бюджету розвитку конкретизовані у Бюджетному кодексі України, де зазначено, що бюджет розвитку є складовою частиною спеціального фонду місцевих бюджетів [1]. Напрями використання коштів бюджету розвитку у Бюджетному кодексі України визначено так:

– погашення місцевого боргу;

– капітальні видатки, у тому числі капітальні трансферти іншим бюджетам;

– проведення експертної грошової оцінки земельної ділянки, що підлягає продажу;

– підготовка земельних ділянок несільськогосподарського призначення або прав на них для продажу на земельних торгах та проведення таких торгів;

– розроблення містобудівної документації на місцевому та регіональному рівнях.

Вагомим фактором змін є закріплення за бюджетом розвитку всіх капітальних видатків (замість капітальних вкладень, як це було раніше), з моменту затвердження Бюджетного кодексу України в 2010 р. Також цим законом було визначено, що капітальні видатки бюджету розвитку спрямовуються на соціально-економічний розвиток регіонів, виконання інвестиційних програм (проектів), будівництво, капітальний ремонт та реконструкцію об'єктів соціально-культурної сфери й житлово-комунального господарства, будівництво газопроводів і газифікацію населених пунктів, розвиток дорожнього господарства, інші заходи, пов'язані з розширеним відтворенням тощо. Якщо раніше за державні кошти відбувалося фінансування дійсно інвестиційних проектів, будівництво нових об'єктів соціально-культурної та житлово-комунальної сфер, які свідчили про соціально-економічний розвиток території, то, згідно з новим кодексом, будь-які капітальні видатки (наприклад, придбання меблів, організаційної техніки, капітальний ремонт приміщень), спрямовані на забезпечення нормального функціонування установ, відносяться до бюджету розвитку [5]. На наш погляд, цілком справедливим є твердження, що така ситуація зумовлює завищення реальних обсягів видатків розвитку, створює ілюзію збільшення кількості об'єктів будівництва, покращення інфраструктури та економічного розвитку в цілому. Водночас ускладнюється аналіз ефективності використання коштів бюджету розвитку. Оскільки цей бюджет є одним з основних засобів впливу на соціально-економічний розвиток відповідних територій, існує потреба в подальшому розширенні переліку надходжень за допомогою додаткових стабільних джерел, ними можуть бути:

– надходження від орендної плати за користування цілісним майновим комплексом та іншим майном, що перебуває в комунальній власності;

– кошти від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення або прав на них, що перебувають у державній власності до розмежування земель державної й комунальної власності (крім земельних ділянок несільськогосподарського призначення, що перебувають у державній власності, на яких розташовані об'єкти, що підлягають приватизації). Із зарахуванням коштів на рахунки територіальних бюджетів в повному обсязі.

Що є цілком логічним, з огляду на проведення децентралізаційних перетворень та можливості, при цьому використання виручених коштів як власних ресурсів за для зростання фінансової незалежності регіонів.

Зауважимо, що внаслідок посилення централізації бюджетного планування минулих років був практично втрачений зв'язок між місцевими бюджетами та програмами соціально-економічного розвитку територій. Насправді ситуація, коли важливі макроекономічні параметри жодним чином не впливали на визначення обсягів місцевих бюджетів, бюджети ж, в силу обмеженості наявних ресурсів, не могли забезпечити соціально-економічне зростання на місцевому рівні. За цих умов особливого значення набули трансферти з державного бюджету, зокрема, інвестиційні субвенції, які й сьогодні не можна виключити з бюджетного розподілу, незважаючи на проведену децентралізаційну реформу.

На наш погляд, для стимулювання розвитку регіонів варто визначати проблемні території, до складу яких необхідно включати не лише критичні за показниками, а й усі ті, в яких показники соціально-економічного розвитку значно нижчі від середніх по країні, що оптимально допустимо в межах 25% відхилення, з огляду на досвід розвинених країн. Статус проблемної території за таких показників необхідно переглядати не щорічно, а з законодавчо встановленою періодичність у 7–10 років. Та варто зосередити увагу й на державних програмах подолання депресивності окремих регіонів, фінансове забезпечення виконання таких програм повинно плануватися за програмно-цільовим методом у відповідних довгострокових бюджетах [7].

Чинна система формування дохідної та видаткової частини бюджету розвитку є недосконалою та потребує подальших доопрацювань. Бюджет розвитку є основною складовою частиною соціально-економічного розвитку територіальних громад, що повинен забезпечувати їх поточні потреби та визначати основні напрями розвитку території. Для забезпечення виконання даних завдань необхідно як зміцнити дохідну частину бюджету розвитку, так і зробити оптимальною видаткову структуру бюджету. Тому для забезпечення виконання бюджетних завдань розвитку територіальних громад, на нашу думку, необхідно виконати такі умови:

– створити нові джерела надходжень до бюджетів розвитку територій;

– забезпечити розвиток малого та середнього бізнесу як основи забезпечення дохідної частини бюджету;

– забезпечити прозоре та відкрите використання бюджетних коштів, спрямованих на розвиток територіальних громад;

Виконання зазначених вище заходів приведе по збалансованого бюджетного фінансування соціально-економічних заходів територіальної громади в умовах фінансової децентралізації.

Сьогодні першочерговим завданням, яке має передбачати економічна політика України, є утримання стійкої динаміки та покращення якості економічного зростання як невід'ємної умови підвищення соціальної спрямованості розвитку держави. Реалізація завдань соціально-економічного розвитку України насамперед залежить від забезпечення стійкого зростання економіки, яке дасть змогу суттєво покращити добробут українського населення. Держава має виробити стратегічні орієнтири, які б консолідували всі її регіони для подолання негативних тенденцій макроекономічної динаміки, які зумовили суттєве сповільнення темпів економічного розвитку та погіршення макроекономічних пропорцій. В умовах ринкових трансформацій національної економіки ще більш актуальними стали проблеми економічного розвитку регіонів, що залежать від їх бюджетного потенціалу.

Для аналізу ролі місцевих бюджетів в соціально-економічному розвитку регіонів та їх місця в бюджетній системі України потрібні їх кількісна та якісна характеристики. Про співвідношення місцевих бюджетів з макроекономічними показниками, насамперед, з валовим внутрішнім продуктом (ВВП), свідчать такі дані (див. табл. 1).

Через місцеві бюджети в 2010 р. перерозподілялась сьома частина ВВП. Якщо проаналізувати динаміку питомої ваги місцевих бюджетів у ВВП, то в аналізованому періоді спостерігається тенденція до збільшення частки місцевих бюджетів. Так, у 2010 р. питома вага витрат місцевих бюджетів у ВВП становила 13,8%, а в останні роки спостерігається поступове, хоча і не стабільне збільшення цього показника до межі в понад 14%. Таке помітне підвищення пов'язане зі змінами в державному регулюванні розподілу доходів між різними складниками бюджетної системи з прийняттям Бюджетного кодексу України та свідчить про послаблення державного впливу на процес мобілізації коштів і розподілу між різними рівнями влади.

Необхідно враховувати, що мобілізація та використання коштів місцевих бюджетів пов'язані з інтересами різних соціальних груп населення, підприємницьких структур різних форм власності, що зумовлює становлення місцевих бюджетів як важливого фінансового інструменту регулювання господарського й соціального життя регіонів. Однак сучасний соціально-економічний розвиток регіонів України характеризується зрушеннями у структурних реформах бюджетної системи, спрямованими на підвищення ролі місцевого самоврядування. Жодна країна світу не може претендувати на повноцінний розвиток, якщо соціальний рівень життя населення буде коригуватись лише зусиллями представників державної виконавчої влади на місцях.

В умовах ринкових трансформацій пріоритетними напрямами перетворення місцевих бюджетів у ефективний інструмент соціально-економічного розвитку регіонів повинно стати вдосконалення таких факторів їх формування, розподілу й використання, як:

– підвищення фінансової самостійності органів місцевого самоврядування шляхом закріплення за ними додаткових дохідних джерел;

– вдосконалення системи надання та використання субвенцій на реалізацію програм соціально-економічного розвитку;

– зменшення диспропорцій формування ресурсної бази місцевих бюджетів;

Таблиця 1

Співвідношення обсягу місцевих бюджетів до ВВП

Показники / Роки	2010	2011	2012	2013	2014
ВВП, млрд грн	1 082,6	1 316,6	1 408,9	1 454,9	1 566,7
Видатки місцевих бюджетів, млн грн (з урахуванням міжбюджетних трансфертів)	152,0	178,1	221,2	218,2	223,5
Питома вага витрат місцевих бюджетів у ВВП, %	13,8	13,6	15,7	14,9	14,3

Джерело: побудовано автором на основі [9; 11]

– розмежування повноважень між державними та місцевими бюджетами на засадах збалансування загальнодержавних та регіональних інтересів;

– розроблення програм розвитку регіонів на середньотермінову перспективу [3].

Зауважимо, що ефективним напрямом забезпечення збалансованості бюджетної системи в Україні має стати перетворення місцевих бюджетів у дієвий інструмент соціально-економічного розвитку регіонів. Однак від ефективності регіональної політики залежить обсяг бюджетного фінансування, а отже, життєвий рівень територіального населення. Лише за умови досягнення максимального збалансування між напрямами місцевої бюджетної політики, спрямованої на задоволення соціальних та економічних потреб суспільства, місцеві органи влади мають можливість досягти як фінансової стабільності суб'єктів господарювання цієї адміністративно-територіальної одиниці, так і добробуту суспільства в цілому.

Висновки. Важливе значення для забезпечення фінансування, реального сектора та сфери послуг на відповідній території має розроблення бюджету розвитку у складі місцевих бюджетів. Сьогодні місцеві бюджети є ключовим складником бюджетної системи України в цілому, через них відбувається перерозподіл валового національного продукту, здійснюється фінансування соціального захисту населення, проведення інвестиційної політики та охорона навколишнього середовища.

За допомогою місцевих бюджетів реалізуються загальнодержавні програми, пов'язані з розвитком галузей національного господарства, здійснюється підтримка вітчизняних виробників, фінансуються заходи з підвищення життєвого рівня населення, створення нових робочих місць, з реабілітації та працевлаштування інвалідів, виплачуються допомоги незаконно депортованим особам, біженцям, реабілітованим. За кошти місцевих бюджетів проводяться превентивні, оздоровчі, спортивні та культурні заходи. Бюджет розвитку зазвичай невеликий за розміром, тому фінансовий потенціал територіального розвитку також порівняно незначний. У сучасних умовах місцеві органи влади повинні забезпечувати комплексний розвиток території, пропорційність між реальним сектором економіки і сферою послуг на підвідомчій території. Це створить умови для подальшого розширення й зміцнення фінансової бази регіональних органів влади.

Сучасна практика формування місцевих бюджетів на основі положень Бюджетного кодексу України вимагає приведення відповідно до нього чинного нормативно-правового законодавства, визначення нового переліку бюджетних послуг (програм), гарантованих державою, та запровадження системи державних мінімальних стандартів і нормативів, які необхідно встановити за основу визначення обсягу видатків, здійснюваних коштом місцевих бюджетів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17.
2. Василик О. Бюджетна система України: [підручник] / О. Василик, К. Павлюк. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 544 с.
3. Васильєва Н. Підвищення соціальної спрямованості місцевих бюджетів / Н. Васильєва // Управління сучасним містом. – 2004. – № 1. – С. 12–16.
4. Ворона П. Механізми впливу органів місцевого самоврядування на соціально-економічний розвиток регіону / П. Ворона // Теорія та практика державного управління. – 2009. – № 2. – С. 7–14.
5. Криниця С. Бюджетне регулювання регіонального розвитку / С. Криниця // Фінансовий простір. – 2012. – № 1 (5). – С. 54–60.
6. Музика-Стефанчук О. Декілька нарисів про місцеві бюджети в зарубіжних країнах / О Музика-Стефанчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu_pr/2010_1/12.pdf.
7. Мярковський А. Формування місцевих бюджетів як складова соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць / А. Мярковський // Наукові праці НДФІ. – 2009. – № 2. – С. 3–17.
8. Осадчук Н. Місцеві бюджети і їх роль у регіональному розвитку / Н. Осадчук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – № 9. – С. 219–223.
9. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minfin.gov.ua/news/bjudzhet.
10. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 1 вересня 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgibin/laws/main.cgi?page=5&nreg=280%2F97%E2%F0.
11. Офіційний сайт Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ibser.org.ua.

УДК 336.71

Примостка О.О.
доктор економічних наук,
професор кафедри банківської справи
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ПОБУДОВИ КЛАСТЕРНОЇ МОДЕЛІ В РЕГІОНАЛЬНІЙ ПОЛІТИЦІ ЄС

Досліджено методологічні засади визначення поняття «кластер». Наведено історичні аспекти розвитку кластерів та їх класифікація. Визначено чинники створення та функціонування кластерів. Розглянуто кластери, наявні в ЄС. Проаналізовано практику функціонування кластерів у ЄС.

Ключові слова: кластер, ЄС, класифікація, чинники кластеризації, інновації.

Примостка Е.А. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПОСТРОЕНИЮ КЛАСТЕРНОЙ МОДЕЛИ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКЕ ЕС

Исследованы методологические основы определения понятия «кластер». Приведены исторические аспекты развития кластеров и их классификация. Определены факторы создания и функционирования кластеров. Рассмотрены кластеры, существующие в ЕС. Проанализирована практика функционирования кластеров в ЕС.

Ключевые слова: кластер, ЕС, классификация, факторы кластеризации, инновации.

Prymostka O.O. METHODOLOGICAL APPROACHES TO BUILDING CLUSTER MODEL REGIONAL POLICY IN THE EU

Investigated the methodological basis for the definition of «cluster». Given the historical aspects of the development of clusters and their classification. The factors of creation and functioning of clusters. Reviewed the clusters that exist in the EU. Analyzed the practice of cluster functioning in EU.

Keywords: cluster, EU classification, factors clustering innovation.

Постановка проблеми. Розвиток глобальної економіки в напрямі переорієнтації з ресурсної на технологічну та інформаційну актуалізував питання розробки та практичної реалізації неокласичних підходів до формування конкурентної економіки. Необхідність генерування інноваційних напрямів розвитку економіки регіонів зумовив пошук нових форм реалізації бізнес рішень у напрямі формування кластерів. У світі існує ще досить багато прикладів створення високоефективних територіальних об'єднань підприємців окремих галузей економіки, які отримали назву кластер. Значний досвід створення кластерів нагромаджено в індустріально розвинених країнах (ЄС, США та ін.). Наприклад, у США функціонують 380 кластерів. У них зайнято більше половини робочої сили США і виробляється 60% обсягу промислової продукції країни [1, с. 258]. Про значущість розвитку промислових кластерів для європейської економіки свідчить той факт, що в липні 2006 р. у ЄС був схвалений і прийнятий «Маніфест кластеризації в країнах ЄС», а в грудні 2007 р. – «Європейський кластерний Меморандум», який був остаточно затверджений 21 січня 2008 р. у Стокгольмі на Європейській президентській конференції з інновацій та кластерів [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній науці поняття «кластер» почали використовувати відносно недавно, теоретичним підґрунтям якого стали роботи М. Портера, М. Вебера, А. Маршалла, А. Скотта, Й. Шумпетера, М. Енрайта, Е. де Брессона, А. Фукс-Вільямса, С. Розенфельда, С. Соколенко та М. Войнаренко та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проблематика вивчення та аналізу наукової думки щодо цього питання полягає в неоднозначності розуміння визначення поняття «кластер», оскільки за визначальну ознаку беруться різні якісні його характеристики. Досить часто можна зіштовхнутися зі зображенням кластеру як вузької сфери, зокрема, інтегрованих утворень у певній галузевій діяльності (наприклад, медичний кластер, туристичний кластер, нафтовий кластер тощо), тому зазначене питання потребує подальших досліджень.

Метою статті є наукове обґрунтування теоретико-методичних засад формування кластерів як елемента регіональної політики ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кластери є винаходом 80-х рр. минулого століття, але з 20-х рр. уся оборонна і частина цивільної промисловості СРСР створювалися за цим принципом, ґрунтуючись на теорії економічного районування, створення ТПК і промислових центрів, які є унікальним практичним досвідом і знанням, що випередили свій час, у тому числі й час кластерів.

В економічній науковій думці кластерна теорія була розроблена й застосована М. Портером [3] з метою дослідження та вивчення проблематики конкурентоспроможності бізнес структур. Кластер був визначений як група бізнес структур чи галузей, взаємопов'язаних між собою, які географічно сконцентровані та взаємодоповнюють одна одну [4, с. 528].

М. Портер вважає, що кластери утворюються завдяки таким економічним ефектам, як ефект масштабу виробництва, ефект охоплення, ефекту синергії та трігерний ефект. Кластер – це індустріальний комплекс, сформований на базі територіальної концентрації мереж спеціалізованих постачальників, основних виробників і споживачів, пов'язаних технологічним ланцюжком [4]. Його також визначають як територіально-галузеве добровільне об'єднання підприємницьких структур, які тісно співпрацюють з науковими установами та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоспроможності власної продукції та економічного зростання регіону [5].

Дослідження кластерних моделей в економіці свідчить, що кластерну теорію, застосовували як основу інтеграції малого, середнього й великого бізнесу, керуючись такими принципами:

– формування єдиного інноваційного, інформаційного, фінансового, технологічного та правового простору;

– удосконалення виробничих процесів і технологій на основі інновацій;

– формування загальної комерційної стратегії та політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності;

– взаємодія з науковими інститутами та освітніми установами та підвищення професійного рівня персоналу компаній.

Необхідно зазначити, що кластеризація може бути як природною формою інтеграції економічних суб'єктів, яка залежить лише від сформованих в економіці обставин, що стимулюють створення такого роду об'єднань, так і штучною.

Основними характеристиками кластеру є географічна концентрація, спеціалізація, множинність економічних агентів, конкуренція і співробітництво, досягнення необхідної «критичної маси» в розмірі кластера для отримання ефектів внутрішньої динаміки розвитку, визначений життєвий цикл кластерів та залученість в інноваційний процес. Тобто кластери дають можливість близько розташованим бізнес структурам ефективно співпрацювати шляхом економії часу та швидко взаємодіяти, обмінюватися капіталом та інтегрувати процес навчання. Кластери концентруються навколо певної сфери діяльності, до якої належать учасники та охоплюють не лише фірми, що входять у кластер, а й громадські організації, академії, інститути, що сприяють кооперації та плануються свою діяльність на довгострокову перспективу. Діяльність учасників кластеру, крім основного виробничого напряму, сконцентрована на розробці та впровадженні інноваційних технологічних, продуктових, ринкових та організаційних процесів [6].

Модель кластеризації визначається п'ятьма чинниками, наявність яких є визначальною умовою ефективної та успішної діяльності кластеру. До чинників кластеризації належать ініціатива, інновація, інтеграція, інвестиції та економічна зацікавленість (див. рис. 1).

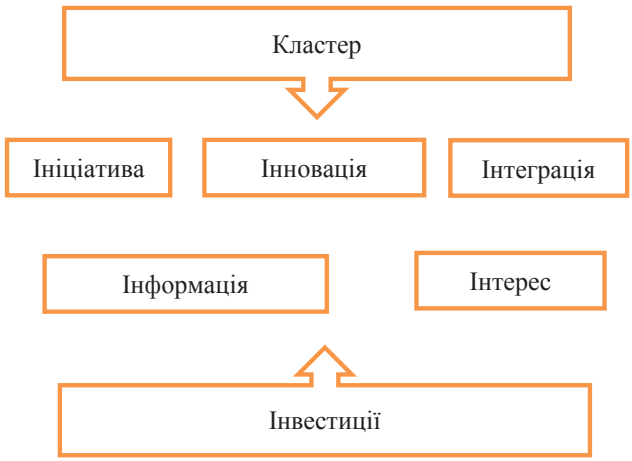


Рис. 1. Умови формування кластерів й інвестування проектів розвитку інфраструктури та впровадження нових технологій

Створення і функціонування кластерів може бути водночас сприятливим середовищем для реалізації перспективних інвестиційно-інноваційних проектів на основі кластерних технологій. Будь-який інвестиційний проект неможливо реалізувати без ініціативи, неможливо лише оригінальні та нестандартні інноваційні ідеї можуть зацікавити інвестора. Інтеграція зусиль влади, бізнесу та інституцій, таких як наукових, освітніх, громадських організацій, може бути умовою успішного залучення інвестицій на цю територію. Обмін інформацією про потенційні можливості регіону, його пріоритети, інвестиційну привабливість та перспективи розвитку є запорукою отримання капіталів від потенційних інвесторів. Економічний інтерес від інвестованого капіталу може бути гарантією успішної реалізації будь-якого реального інвестиційного проекту кластера.

Дослідників відзначають необхідність географічної близькості суб'єктів кластера, при цьому межі кластера автори, як правило, не уточнюють. Кластер може обмежуватися кордоном адміністративно-територіальної одиниці або збільшитися до території двох регіонів або країн, а основою для визначення меж є взаємозв'язки між учасниками. Вихід за територіально-адміністративні кордони можливий лише за наявності певних переваг для прикордонної території та сприятливих умов для формування кластера є єврорегіон – форма співпраці прикордонних територій сусідніх держав [6].

Щодо типології кластерів, необхідно зазначити, що на основі класифікації за сферою формування виділяють галузеві кластери, які концентруються навколо певної сфери діяльності, і міжгалузеві. З урахуванням галузевої специфіки виділяються такі типи кластерів:

1. Дискретні кластери включають підприємства, що виробляють продукти (і пов'язані послуги), що складаються з дискретних компонентів, включаючи підприємства автомобілебудування, авіаційної промисловості, суднобудування, двигунобудування, інших галузей машинобудівного комплексу, а також організації будівельної галузі і виробництва будівельних матеріалів. Як правило, до таких кластерів входять малі та середні компанії – постачальники, що розвиваються навколо складальних підприємств і будівельних організацій.

2. Процесні кластери утворюються підприємствами процесних галузей (хімічна, целюлозно-паперова, металургійна галузь, сільське господарство, харчова промисловість).

3. Інноваційні кластери розвиваються у новостворених високотехнологічних та нанотехнологічних сферах. Інноваційні кластери включають нові компанії, які виникають у процесі практичної реалізації технологій, які є результатом наукової діяльності вищих навчальних закладів та дослідницьких організацій.

4. Туристичні кластери формуються на основі туристичних потужностей та рекреаційних зон у регіоні і складаються з підприємств, які обслуговують туристів, наприклад, туристичних операторів, готелів, сектора громадського харчування, виробників сувенірної продукції, транспортних підприємств тощо.

5. Транспортно-логістичні кластери формуються з комплексу інфраструктури та логістичних компаній. Транспортно-логістичні кластери розвиваються в регіонах, що мають вагомий транзитний потенціал.

Кластери змішаних типів можуть поєднувати ознаки декількох типів кластерів. Організації інноваційної інфраструктури та інфраструктури підтримки малого й середнього підприємництва: бізнес-інкубатори, технопарки, промислові парки, венчурні фонди, центри трансферу технологій, центри розвитку дизайну, центри енергозбереження, центри підтримки субпідряду (субконтрактації); центри та агентства з розвитку підприємництва, регіонального та муніципального розвитку, залучення інвестицій, агентства з підтримки експорту товарів, державні та муніципальні фонди підтримки підприємництва, фонди сприяння кредитуванню (гарантійні фонди, фонди поручительства), акціонерні інвестиційні

фонди та закриті пайові інвестиційні фонди, які залучають інвестиції для суб'єктів малого й середнього підприємництва.

Дослідження М. Войнаренко [2] показують, що формування кластерних моделей в економіці знаходиться у межах двох зон – формування кластерів – три «К» та підтримка кластерів – три «С» (див. рис. 2). Перша зона впливає на утворення кластерів, включає концентрацію, комунікацію і конкуренцію, а друга сприяє якісним змінам у результаті створення кластерів та включає спеціалізацію, співпрацю і синергію. Концентрація примножує зусилля перерахованих факторів для забезпечення провідних позицій галузі в регіоні та створенню передумов для виникнення полюсів зростання. Комунікація передбачає регулярний обмін інформацією між постійними учасниками кластерних об'єднань. Дуже важливе місце займає конкуренція як економічне суперництво та боротьба між підприємницькими структурами (виробниками продукції), у тому числі посередниками, за найбільш вигідні умови виробництва та збуту продукції (товарів і послуг), а особливо за отримання максимального прибутку від економічної (фінансово-господарської) діяльності.

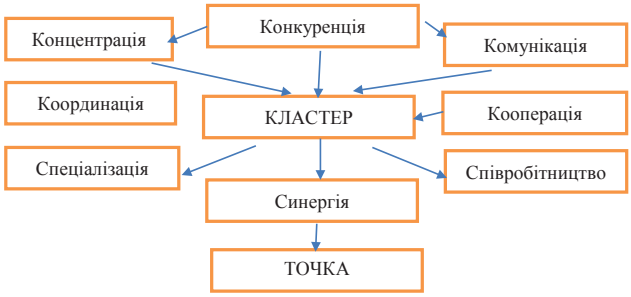


Рис. 2. Складники успішної діяльності кластерів

Конкуренція у кластерах приводить до об'єднання в межах галузі підприємств, зацікавлених в успіху розвитку бізнесу в регіоні, за умови поділу сфер впливу й розподілу ніш ринку відповідної продукції між учасниками кластера. З одного боку, це стимулює розвиток внутрішньогалузевої конкуренції, яка продукує боротьбу між товаровиробниками за зниження витрат і цін, поліпшення якості продукції, розширення ринків збуту продукції, з іншого – забезпечуючи високу якість продукції, виробленої учасниками кластера при більш низьких витратах, конкуренція позитивно впливає на підвищення конкурентоспроможності на зовнішніх ринках як кластерних об'єднань, так і регіону в цілому.

Три «С» (спеціалізація, співпраця і синергія) є факторами, похідними від трьох «К». Спеціалізація як об'єктивний процес розвитку галузей, генезис якого визначається загальногалузевим тенденціями – зростанням концентрації і конкуренції, веде до підвищення якості продукції, що випускається через уніфікацію, застосування нових технологій та обладнання, підвищення кваліфікації працівників [6].

Співпраця в кластерах передбачає об'єднання зусиль для спільних дій окремих підприємств, за умови часткового збігу їх економічних інтересів, з метою захисту від втрат конкурентної боротьби. Об'єднання зусиль, спеціалізація і співпраця у межах кластерних структур зумовлює появу синергетичного ефекту. Виключно важливими елементами складників процесу між трьома «К» і трьома «С» на різних етапах формування кластерних об'єднань є координація і кооперація.

Координація як елемент управління використовується в кластерних моделях для узгодження дій різних частин системи.

Кооперація є добровільне об'єднання власності (різних об'єктів і форм) та праці для досягнення спільних цілей у різних сферах господарської діяльності. Об'єднання суб'єктів власності (дрібних товаровиробників, робітників, службовців, споживачів) та об'єктів власності (грошей, засобів праці і виробництва, в тому числі землі), а також різних видів інтелектуальної власності (патентів, ліцензій, ноу-хау) та інформаційних ресурсів дає змогу формувати в окремих регіонах ефективні кластерні структури.

У країнах – членах ЄС кластеризація є однією з умов підвищення конкурентоспроможності економіки регіонів та держави, повністю кластерізовані фінська і скандинавська промисловість. Зокрема, в економіці Фінляндії виділено 9 кластерів, Нідерландів 20 мегакластрів, на основі функціонування яких визначені пріоритети інноваційної політики держави. У Данії функціонує 29 кластерів, в яких беруть участь 40% усіх підприємств країни, забезпечуючи 60% експорту, та розробляється концепція кластеризації. В Австрії діють транскордонні кластери з Німеччиною, Італією, Швейцарією, Угорщиною, активізувались зв'язки з Францією та Великобританією. Розроблена політика стимулювання розвитку зв'язків між дослідними інститутами та промисловим сектором, знижені регуляторні бар'єри в інноваційних програмах, формуються центри конкурентоспроможності. У Німеччині створено промислові кластери, а в Словенії прийнято стратегію зростання конкурентоспроможності промисловості та розроблено програму національного розвитку кластерів. Структурно-регіональні підходи до створення кластерів у Європейському Союзі (див. рис. 3) свідчать про відсутність порешкод для їх формування з боку адміністративного поділу територій.

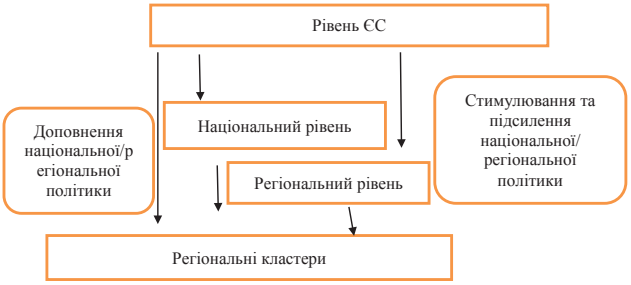


Рис. 3. Інтеграційні кластерні рівні ЄС

Кластери можуть об'єднувати підприємства й установи як окремих регіонів, так і різних країн для підвищення ефективності та конкурентоспроможності, зростання продуктивності праці та якості продукції, стимулювання інновацій, сприяння формуванню нових підприємств з урахуванням їх вигідного географічного розташування.

Центри кластерів можуть формуватися як у межах традиційних галузей промисловості, що мають географічну концентрацію, так і в підприємницьких структурах комерційного сектора і у сфері послуг. Нерідко центрами кластерів можуть бути інноваційні центри, технопарки, логістичні центри мультимодальних транспортних вузлів різного рівня, університети, науково-дослідні інститути та інші організації.

На сучасному етапі розвитку роль Європейської комісії у напрямі підтримки розвитку кластерів можна окреслити так. По-перше, кластери доповню-

ють регіональну й національну політику шляхом подальшого видалення бар'єрів для торгівлі, інвестицій і міграції в Європі, що є критичним фактором для досягнення більш ефективного географічного розподілу економічної активності та відкритої конкуренції у регіонах. Географічна модель спеціалізації і кластеризації є інструментом для створення єдиного конкурентного європейського ринку. По-друге, створення кластерів мотивує і зміцнює регіональну й національну політику шляхом розробки та просування стратегічного підходу до кластерної політики в Європі. Зміцнення кластерних ініціатив залежить від послідовної політики у напрямі їх розвитку та оцінки впливу. Транснаціональне співробітництво між кластерами у подальшому приведе до інституційного зміцнення європейських кластерів. По-третє, підтримка створення регіональних і національних кластерів шляхом підвищення якості інформаційної бази у Європі дасть змогу ефективніше використовувати дослідження для впровадження інновацій через рамкової програми з наукових досліджень і розробок у межах політики згуртування. По-четверте, стимулювання розвитку транскордонних кластерів та зміцнення сильних європейських кластерів у межах трансєвропейської кластерної політики. Спільне використання стратегічної інформації є ключовою характеристикою успішного кластера ініціативи.

Європейські ініціативи підтримки кластерів мають бути комплементарними національним та регіональним зусиллям для досягнення синергетичного ефекту.

Висновки. Дослідження кластерних моделей інтеграції підприємств і організацій в ефективні економічні структури нового типу дає змогу зробити висновок, що саме кластери можуть бути тими імпульсами, які у разі вдалої концентрації виробництва, його спеціалізації, використанні сучасних досягнень комунікації, координації, кооперації та співпраці допоможуть виявити точки зростання у кожному конкретному регіоні, забезпечуючи його конкурентні переваги, збільшуючи зацікавленість країнах ЄС у формуванні та підтримці кластерів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ринкова трансформація господарства регіону (кластерний підхід): [навч. посібник] / [Г. Заболотний, О. Дідик, В. Захарченко, А. Ступницький]. – Вінниця: Вид. відділ ВДАУ, 2006. – 395 с.
2. Офіційний сайт «Українські регіональні кластери» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ucluster.org/universitet/o-klasterakh.
3. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер; пер. с англ. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
4. Портер М. Конкуренция / М. Портер; под ред. Я.В. Заблоцкого. – пер. с англ. О. Пелявского. – М.: Вильямс, 2006. – 602 с.
5. Войнаренко М. Кластерные модели объединения предприятий в Украине / М. Войнаренко // Экономическое возрождение России. – 2007. – № 2 (12). – С. 75–86.
6. Enhancing the Innovative Perfomance of Firms: Policy Options and Practical Instruments; United Nations // ECE/CECI. – Geneva, 2008.
7. Внукова Н. Концептуальные основы формирования трансграничных финансовых кластеров / Н. Внукова // Экономическое возрождение России. – 2010. – № 1 (23). – С. 100–108.

УДК 336.22

Простебі Л.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Чернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

СТАН ДОХІДНОЇ ЧАСТИНИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У КОНТЕКСТІ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У БЮДЖЕТНІЙ СФЕРІ

У науковій статті досліджено стан дохідної частини місцевих бюджетів у контексті змін бюджетного й податкового законодавства. Здійснено аналіз дохідної частини бюджету міста Чернівці за 2013–2015 рр. Схарактеризовано основні зміни щодо стягнення податків і зборів, які формують дохідну частину місцевих бюджетів (щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 р.).

Ключові слова: місцеві бюджети, доходи бюджету, податкові надходження, трансферти, місцеві податки і збори.

Простеби Л.И. СОСТОЯНИЕ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В КОНТЕКСТЕ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЕ

В научной статье охарактеризовано состояние доходной части местных бюджетов в контексте изменений бюджетного и налогового законодательства. Осуществлен анализ доходной части бюджета города Черновцы 2013–2015 гг. Охарактеризованы основные изменения по взысканию налогов и сборов, формирующих доходную часть местных бюджетов (по обеспечению сбалансированности бюджетных поступлений в 2016 г.).

Ключевые слова: местные бюджеты, доходы бюджета, налоговые поступления, трансферты, местные налоги и сборы.

Prostebi L.I. STATE LOCAL REVENUES IN THE CONTEXT OF THE TRANSFORMATION PROCESS IN THE BUDGETARY SECTOR

In the scientific article described the state of the revenue part of local budgets in the context of changes in the budget and tax legislation. The analysis of the revenue side of Chernivtsi city budget for 2013–2015 years. Characterized major changes to taxes and duties which form the revenues of the local budgets (to ensure the balance of revenue in 2016).

Keywords: local budgets, budget revenues, tax revenues, transfers, local taxes and fees.

Постановка проблеми. В умовах трансформаційних процесів у бюджетній сфері питання формування дохідної частини місцевих бюджетів набуває надзвичайної актуальності. Оскільки за наявності достатнього обсягу власних фінансових ресурсів місцеві органи влади зможуть забезпечити соціально-економічний розвиток відповідної території. Доходи місцевих бюджетів є основою фінансового забезпечення місцевого самоврядування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем формування доходів місцевих бюджетів присвятили свої праці такі вчені: Т. Бондарук [11], В. Дмитровська [2], В. Ігнатенко [3], М. Кучеренко [4], К. Ткач [5], С. Юрій [6] та інші. У наукових доробках зазначених науковців розглядаються теоретичні засади формування доходів місцевих бюджетів, досліджуються податкові інструменти формування доходів місцевих бюджетів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, на нашу думку, практичні аспекти формування дохідної частини місцевих бюджетів потребують подальших досліджень у контексті реформування бюджетного та податкового законодавства.

Метою статті є аналіз та характеристика дохідної частини місцевих бюджетів в умовах реформування податкового та бюджетного законодавства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Склад доходів місцевих бюджетів визначено Бюджетним кодексом України [7] (податкові, неподаткові, трансферти, доходи від операцій з капіталом). У Законі України «Про місцеве самоврядування в Україні» передбачено, що доходи місцевих бюджетів формуються за допомогою власних, визначених законом джерел та закріплених у встановленому порядку загальнодержавних податків, зборів та інших обов'язкових платежів [8].

Згідно із Законом України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» від 28.12.2014 [9], передбачається формування єдиного кошика доходів загального фонду. Також для підвищення фінансової спроможності місцевих бюджетів було внесено зміни в механізм формування дохідної частини місцевих бюджетів. Так, законодавством розширено перелік джерел доходів місцевих бюджетів. Зокрема, з державного бюджету України передано 100% державного мита та плати за адміністративні збори; 10% податку на прибуток підприємств державного сектора економіки. Крім цього, збільшено норматив зарахування від екологічного податку з 35 до 80%. Передано з бюджету розвитку єдиного податку та податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. Варто зазначити, що змінами до бюджетного й податкового законодавства введено нові платежі. Це акцизний податок (у місцеві бюджети надходять збори з роздрібного продажу підакцизних товарів за ставкою 5% вартості реалізованого товару) та транспортний податок.

Також замінено систему балансування доходів і видатків місцевих бюджетів новою системою вирівнювання податкоспроможності територій. Склад міжбюджетних трансфертів змінився в 2015 р. Міжбюджетні трансферти поділяються на такі види:

- базову дотацію;
- субвенції;
- реверсну дотацію;
- додаткові дотації.

Виділимо основні зміни щодо стягнення податків і зборів, які формують дохідну частину місцевих бюджетів відповідно до Податкового кодексу України [10] та Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» [11]:

1. Податок на доходи фізичних осіб.

У 2016 р. застосовуватиметься базова ставка 18% до усієї бази оподаткування, незалежно від її розміру. Зазначимо, що в 2016 р. збережено:

– податкову соціальну пільгу для інших пільгових категорій платників;

– поріг для оподаткування пенсій (три мінімальних зарплати) та застосування уніфікованої ставки 15%;

– наявну ставку для дивідендів – 5%;

– дію військового збору – ставка 1,5%.

2. Податок на прибуток підприємств (запроваджено поквартальну сплату податку; збільшено базу оподаткування, шляхом зниження ставки єдиного соціального внеску).

3. Єдиний податок. Зазнала законодавчих змін і система спрощеного оподаткування. Зокрема, з 2016 р. зменшено для платників III групи річного обсягу доходу з 20 до 5 млн грн; підвищені ставки податку для платників III групи (з 2 до 3% доходу – для платників ПДВ, з 4 до 5% доходу – для неплатників ПДВ); для IV групи ставки єдиного податку збільшені в 1,8 рази (0,16–5,4% нормативно грошової оцінки 1 га землі залежно від виду земель (у 2015 р. – 0,09–1,35%).

4. Податок на майно:

4.1. Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки: в 2016 р. збільшено граничну ставку податку [9] з 2 до 3% мінімальної заробітної плати за 1 м^2 об'єкта житлової та/або нежитлової нерухомості (41,34 грн/м^2); встановлено ставку податку в розмірі 25 тис. грн на рік для квартир площею понад 300 м^2 і будинків площею понад 500 м^2; з 2016 р. місцеві ради позбавлені права збільшувати граничну межу житлової нерухомості, на яку зменшувалася база оподаткування.

4.2. Транспортний податок. Об'єкт оподаткування транспортним податком з 2016 року змінено. Оподатковуватимуться легкові автомобілі, з року випуску яких минуло не більше 5 років (включно) та середньоринкова вартість яких становить більше ніж 750 розмірів мінімальної заробітної плати (1 033,5 тис. грн).

Згідно з даними Державної казначейської служби України, до загального та спеціального фондів місцевих бюджетів (з урахуванням міжбюджетних трансфертів) у 2015 р. надійшло 294,4 млрд грн, це на 27,1%, або на 67,8 млрд грн, більше за відповідний показник 2014 р. Податкових надходжень до місцевих бюджетів України в 2015 р. надійшло 98,2 млрд грн, що на 10,9 млрд грн (12,5%) більше минулорічного показника. Неподаткових надходжень надійшло у сумі 20,3 млрд грн, доходів від операцій з капіталом – 1,6 млрд грн, трансфертів – 174 млрд грн [12]. У 2015 р. найбільша питома вага у структурі доходів місцевих бюджетів України належить трансфертам (59,1%). Друге місце займають податкові надходження – 33,4%. Отже, як ми бачимо, місцеві бюджети все ще залежні від коштів державного бюджету.

Далі проаналізуємо особливості формування доходів бюджету м. Чернівці за період 2013–2015 рр. Динаміка планових. та фактичних доходів бюджету міста Чернівці за досліджуваний період зображена на рис. 1.

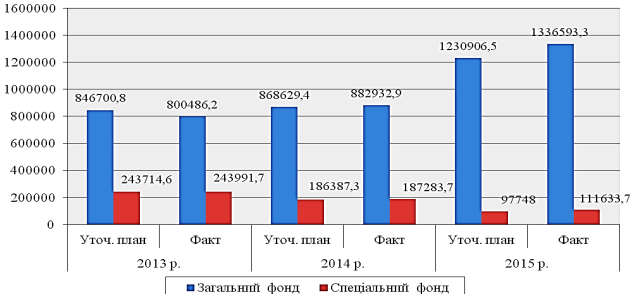


Рис. 1. Динаміка планових. і фактичних доходів бюджету міста Чернівці за 2013–2015 рр., тис. грн

Джерело: фінансова звітність Фінансового управління Чернівецької міської ради

З рис. 1 видно, що план з надходження до бюджету м. Чернівці в 2014 і в 2015 рр. був перевиконаним як за загальним, так і за спеціальним фондами.

Статистичні показники, подані в табл. 1, показують збільшення податкових надходжень за 2013–2015 рр. до бюджету міста.

З табл. 1 видно, податкові надходження в 2013 р. надійшли в сумі 437 602,6 тис. грн, у 2014 р. зросли до суми 464 685,4 тис. грн, це на 6,2%, або 27 082,8 тис. грн, більше показників 2013 р.). У 2015 р. до бюджету міста надійшло податкових надходжень у сумі 568 173,4 тис. грн, це на 22,3%, або на 103 488,0 тис. грн, більше показника минулого року та на 130 570,8 тис. грн більше показника 2013 р. Тобто відносне відхилення за весь період дослідження становило 29,8%.

А от обсяги неподаткових надходжень за аналізований період до бюджету міста Чернівці мали тенденцію до зменшення. Негативний приріст за 2013–2015 рр. становив 26,8%, або 38 882,4 тис. грн.

Таблиця 1

Динаміка дохідної частини бюджету м. Чернівці за 2013–2015 рр., тис. грн

Доходи	Фактичні значення			Відхилення					
				Абсолютне, +/–			Відносне, %		
	2013	2014	2015	2014/ 2013	2015/ 2014	2015/ 2013	2014/ 2013	2015/ 2014	2015/ 2013
Податкові надходження	437 602,6	464 685,4	568 173,4	27 082,8	103 488,0	130 570,8	6,2	22,3	29,8
Неподаткові надходження	145 349,7	61 830,2	106 467,3	–83 519,5	44 637,1	–38 882,4	-57,5	72,2	–26,8
Доходи від операцій з капіталом	8 914,3	13 099,2	19 011,2	4 184,9	5 912,0	10 096,9	46,9	45,1	113,3
Цільові фонди	5 719,3	5 221,4	7 249,3	–497,9	2 027,9	1 530,0	–8,7	38,8	26,8
Усього власних доходів	597 585,9	544 836,2	700 901,1	–52 749,7	156 064,9	103 315,2	–8,8	28,6	17,3
Офіційні трансферти	446 891,8	525 380,4	747 325,7	78 488,6	221 945,3	300 433,9	17,6	42,2	67,2
Усього	1 044 477,7	1 070 216,6	1 448 226,9	25 738,9	378 010,3	403 749,2	2,5	35,3	38,7

Джерело: фінансова звітність Фінансового управління Чернівецької міської ради

До бюджету міста Чернівці в 2013–2015 рр. надходження за доходами від операцій з капіталом мали тенденцію до значного збільшення. Відносне відхилення за весь період дослідження становило 113,3%. За 2013–2015 рр. спостерігалася тенденція до збільшення обсягу офіційних трансфертів у доходах бюджету міста Чернівці. Загальний приріст за період, що аналізується, збільшився на 300 433,9 тис. грн, або на 67,2%.

Спостерігаємо зростання власних доходів (без урахування трансфертів) досліджуваного бюджету міста з 2013 до 2015 рр. на 17,3%. В абсолютному значенні власні доходи збільшилися на 103 315,2 тис. грн.

На рис. 2. зображено інформаційну діаграму динаміки доходів бюджету міста Чернівці за 2013–2015 рр. (у розрізі джерел формування). Загальний обсяг доходів аналізованого бюджету міста в 2015 р. порівняно з 2013-м суттєво збільшився – на 38,7%, або на 403 749,2 тис. грн.

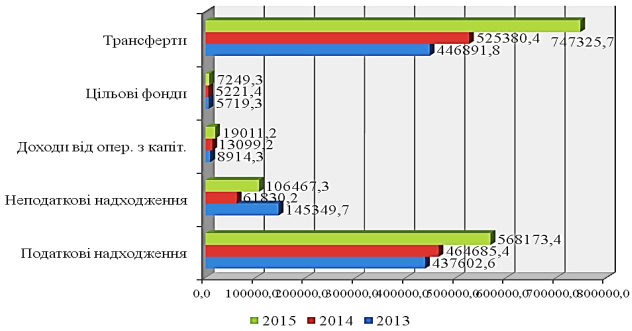


Рис. 2. Динаміка доходів бюджету міста Чернівці за період з 2013 до 2015 рр. (у розрізі джерел надходжень), тис. грн

Джерело: фінансова звітність Фінансового управління Чернівецької міської ради

Статистичні дані табл. 2. демонструють структуру доходів бюджету міста Чернівці за 2013–2015 рр.

У 2015 р. частка податкових надходжень становила 39,2%, тобто зменшилася на – 4,2% порівняно з 2014 р., та на 3,7% порівняно з 2013 р.

Частка трансфертів досліджуваного бюджету міста в 2013 р. становила –42,8%, у 2014 р. – 49,1%, а в 2015 р. – 51,6%. Таким чином, протягом періоду з 2013 до 2015 рр. спостерігаємо тенденцію до зростання питомої ваги цього виду доходів на 8,8%.

Дані рис. 3. свідчать, що в 2015 р. найбільша частка податкових надходжень бюджету міста Чернівці належала податкам на доходи, податкам на прибуток, податкам на збільшення ринкової вартості 51% (більша частина саме податку на доходи фізичних осіб). Друге місце у структурі займають місцеві податки та збори – 32%.

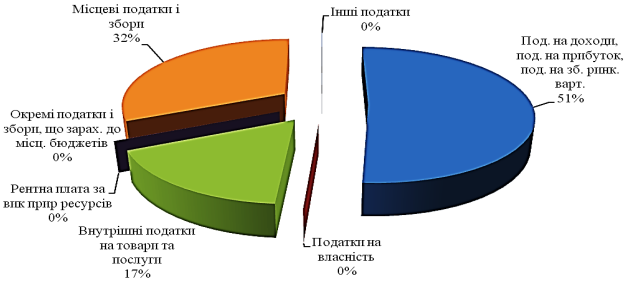


Рис. 3. Інформаційна діаграма структури податкових надходжень бюджету міста Чернівці в 2015 р., %

Джерело: фінансова звітність Фінансового управління Чернівецької міської ради

Внутрішнім податкам на товари та послуги, а саме акцизному податку від реалізації суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизних товарів у структурі податкових надходжень бюджету міста Чернівці в 2015 р. належить частка обсягом 17%.

Згідно з положеннями Податкового кодексу України [8], зазначимо, що місцеві ради обов'язково установлюють єдиний податок та податок на майно (в частині транспортного податку та плати за землю). Також місцеві ради в межах повноважень вирішують питання щодо встановлення податку на майно (в частині податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки) та встановлення збору за місця для паркування транспортних засобів, туристичного збору. Забороняється встановлення місцевих податків та зборів, не передбачених податковим законодавством.

За період дослідження абсолютні показники надходжень місцевих податків та зборів до бюджету м. Чернівці збільшилися на 113 193,0 тис. грн, або на 171,2%. Таке зростання зумовлене внаслідок збільшення надходжень єдиного податку, частка якого в надходженнях від місцевих податків і зборів становить 44,5%. У 2015 р. спостерігаємо зростання частки податку на майно у структурі місцевих податків і зборів, яка становила 55,2%.

На інформаційній діаграмі (див. рис. 4.) зображено частку власних доходів та офіційних трансфертів у структурі доходів бюджету міста Чернівці за період 2013–2015 рр.

Таблиця 2

Структура дохідної частини бюджету міста Чернівці за 2013–2015 рр., тис. грн

Доходи	Роки						Відхилення структури, %		
	2013		2014		2015				
	Факт	Питома вага, %	Факт	Питома вага, %	Факт	Питома вага, %	2014/ 2013	2015/ 2014	2015/ 2013
Податкові надходження	437 602,6	41,9	464 685,4	43,4	568 173,4	39,2	1,5	–4,2	–2,7
Неподаткові надходження	145 349,7	13,9	61 830,2	5,8	106 467,3	7,4	–8,1	1,6	–6,6
Доходи від операцій з капіталом	8 914,3	0,9	13 099,2	1,2	19 011,2	1,3	0,4	0,1	0,5
Цільові фонди	5 719,3	0,5	5 221,4	0,5	7 249,3	0,5	0,0	0,0	0,0
Офіційні трансферти	446 891,8	42,8	525 380,4	49,1	747 325,7	51,6	6,3	2,5	8,8
Усього надходжень	1 044 477,7	100,0	1 070 216,6	100,0	1 448 226,9	100,0			

Джерело: фінансова звітність Фінансового управління Чернівецької міської ради

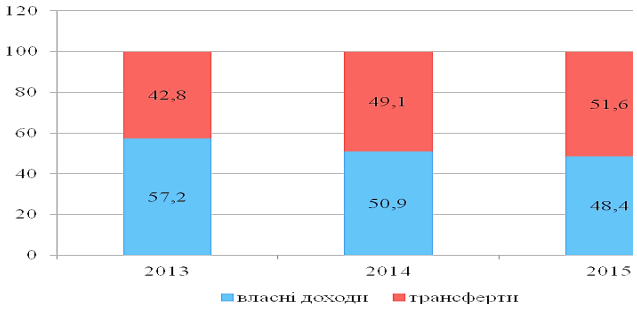


Рис. 4. Питома вага власних доходів та офіційних трансфертів у структурі доходів бюджету міста Чернівці за 2013–2015 р., %

Джерело: фінансова звітність Фінансового управління Чернівецької міської ради

З рис 4 видно, що питома вага власних доходів в абсолютній величині дещо зросла. Це пов'язано зі змінами в бюджетному законодавстві щодо джерел дохідної частини бюджету та міжбюджетних відносин, які почали діяти з 2015 р.

Висновки. Отже, законодавчі ініціативи щодо розширення доходної бази місцевих бюджетів спрямовані на закріплення окремих податкових платежів та зборів за місцевими бюджетами.

Оцінка дохідної частини бюджету міста Чернівці показала збільшення залежності від ресурсів державного бюджету, оскільки протягом 2013–2015 рр. спостерігаємо збільшення абсолютних обсягів та частки офіційних трансфертів у загальній структурі доходів місцевих бюджетів. Збільшення обсягу трансфертів пов'язане з введенням нових цільових субвенцій (освітньої та медичної).

Зазначимо, що законодавчі зміни приводять до збільшення абсолютних показників дохідної частини бюджету. Зокрема, позитивно впливають на дохідну частину місцевих бюджетів зміни в системі місцевого оподаткування, оскільки частка місцевих податків і зборів у загальній структурі місцевих бюджетів зростає. Вважаємо за доцільне центральним органам влади впродовж кількох років дати можливість проявитися нововведенням у сфері місцевого оподаткування.

На законодавчому рівні необхідно:

– продовжувати процес децентралізації влади;

– створити стимули для збільшення власної дохідної бази місцевих бюджетів;

– удосконалити систему міжбюджетних взаємовідносин;

– чітко закріпити бюджетні повноваження та відповідальність влади під час формування дохідної частини місцевих бюджетів;

– підвищити контроль за використанням бюджетних коштів;

– здійснювати пошук альтернативних джерел наповнення дохідної частини місцевих бюджетів тощо.

Найбільшу актуальність, на нашу думку, становитимуть подальші дослідження, спрямовані на вивчення проблем і напрямів реформування місцевих бюджетів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондарук Т. Особливості формування доходів місцевих бюджетів / Т. Бондарук // Стратегія розвитку України. Економічний та гуманітарний виміри: матеріали науково-практичної конференції. – К.: ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2015. – С. 24–27.
2. Дмитровська В. Теоретичні засади формування доходів місцевих бюджетів / В. Дмитровська // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2013. –Т. 1. – С. 349–353.
3. Ігнатенко В. Особливості формування доходів бюджету на основі власних, закріплених і регулюючих джерел / В. Ігнатенко // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2013. – № 4. – С. 265–269.
4. Кучеренко М. Податкові інструменти формування доходів бюджету регіону / М. Кучеренко // Актуальні проблеми державного управління: збірник наукових праць Одеського регіонального інституту державного управління. – 2009. – Вип. 3 (55). – С. 94–97.
5. Ткач К. Стан фінансового забезпечення адміністративно-територіальних одиниць за рахунок бюджету розвитку / К. Ткач // Регіонально-кластерна політика у розвитку світової та української економіки: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (24–25 квітня 2014 р., м. Чернівці). – 2014. – С. 305–306.
6. Юрій С. Теоретичні засади місцевого самоврядування: законодавче визначення та перспективи розвитку / С. Юрій // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – 2016. – № 17. – С. 89–95.
7. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua /laws/show/2456-17.
8. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21 травня 1997 р. № 280/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80.
9. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин: Закон України від 28 грудня 2014 р. № 79-8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/79-19.
10. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
11. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році: Закон України від 24 грудня 2015 р. № 909-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/909-19.
12. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://treasury.gov.ua.

УДК 336.14:332

Рябушка Л.Б.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Навчально-наукового інституту бізнес-технологій «УАБС»
Сумського державного університету

Мерщій Б.Є.
студент
Навчально-наукового інституту бізнес-технологій «УАБС»
Сумського державного університету

ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ТЕРИТОРІЇ

У статті вдосконалено теоретико-методологічні підходи до оцінки рівня фінансової децентралізації та її впливу на соціально-економічний розвиток території. Розрахована кількісна міра впливу окремих показників фінансової децентралізації на рівень соціально-економічного розвитку. Запропоновано універсальний результуючий показник соціально-економічного розвитку території.
Ключові слова: фінансова децентралізація, соціально-економічний розвиток, територія, інтегральний показник, бюджет.

Рябушка Л.Б., Мерщий Б.Е. ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОЙ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИИ

В статье усовершенствованы теоретико-методологические подходы к оценке уровня финансовой децентрализации и ее влияния на социально-экономическое развитие территории. Рассчитана количественная мера влияния отдельных показателей финансовой децентрализации на уровень социально-экономического развития. Предложен универсальный результирующий показатель социально-экономического развития территории.
Ключевые слова: финансовая децентрализация, социально-экономическое развитие, территория, интегральный показатель, бюджет.

Ryabushka L.B., Mershchii B.E. THE INFLUENCE OF FINANCIAL DECENTRALIZATION ON SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE TERRITORY

This article improved theoretical and methodological approaches to assessing the level of financial decentralization and its influence on socio-economic development of the territory. We calculated the effect of individual financial decentralization indicators to the level of socio-economic development. We proposed the universal socio-economic development indicator of the territory.
Keywords: financial decentralization, socio-economic development, territory, integral indicator, budget.

Постановка проблеми. Проблема фінансової децентралізації інститутів місцевого самоврядування є особливо актуальною сьогодні, коли реформу місцевого самоврядування визнано одним із ключових напрямів стратегічного розвитку держави взагалі. Однак протягом усього часу незалежності України виникали пропозиції реформування адміністративно-територіального устрою, що були фактично безрезультатними, оскільки головна мета реформування місцевого самоврядування – підвищення рівня соціально-економічного розвитку країни – не була досягнута.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішення проблем соціально-економічного розвитку територій тісно взаємопов'язане з необхідністю проведення фінансової децентралізації, оскільки це напряму взаємопов'язані процеси. Перш за все, постає практичне завдання у здійсненні теоретичного аналізу відповідних категорій. Питаннями дослідження фінансової децентралізації займалося багато як закордонних [1; 2], так і вітчизняних науковців [3–9].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне наявним науковим доробкам зазначених учених з окресленої проблематики, зазначимо, що недостатньо дослідженим залишається питання оцінки впливу фінансової децентралізації на соціально-економічний розвиток територій.

У сучасній літературі є досить багато підходів до розуміння поняття «фінансова децентралізація», які передбачають розподіл функцій, прав, повноважень та фінансових ресурсів між різними рівнями управління [3–9]. Об'єктивно фінансова децентралізація ґрунтується на правових, економічних та фінансових відносинах, що виникають у процесі суспільного відтворення на основі концепції фінансової та соціальної стабільності держави. Тому під час формування авторського розуміння категорії «фінансова децентралізація» як інструмента соціально-економічного розвитку територій запропоновано виходити з таких положень його розуміння: система передачі повноважень від державного рівня управління на місцевий з одночасним забезпеченням відповідних дохідних джерел за місцевими бюджетами з метою соціально-економічного розвитку територій. Відповідно робоча гіпотеза дослідження полягає в тому, що фінансова децентралізація збільшить можливість місцевого самоврядування виконувати необхідні функції за наявності власної матеріально-фінансової бази.

Метою статті є вдосконалення методичних підходів до оцінювання впливу фінансової децентралізації на соціально-економічний розвиток територій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Отже, постає практична необхідність у з'ясуванні реального рівня фінансової децентралізації в Україні та оцінки впливу окремих показників фінансової децентралізації на соціально-економічний розвиток територій. Критерієм оцінювання фінансової децентралізації обрано методику побудови інтегрального показника як найбільш доречну. У якості об'єктів дослідження рівня фінансової децентралізації було обрано місцеві бюджети обласних центрів України, які є своєрідними індикаторами стану соціально-економічного розвитку територій. Модель оцінки рівня фінансової децентралізації представлена на рис. 1.

Слід зазначити, що у зв'язку з відсутністю регіональної статистики неможливо було провести розрахунки рівня фінансової децентралізації територій за 2014 р. Тому для дослідження був обраний часовий період 2010–2013 рр., що відзначався відносною політичною, економічною та фінансовою стабільністю в державі, на противагу 2014 р. та 2015 р., які пов'язані з наявністю суттєвих негативних явищ та загроз соціально-економічному розвитку держави та її територій. Статистичними джерелами для проведення розрахунків стали дані Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень [10] та Державна служба статистики України [11].

Розраховані інтегральні показники рівня фінансової децентралізації за період 2010–2013 рр. у розрізі місцевих бюджетів обласних центрів України представлено у табл. 1. Отже, отримані результати оцінки рівня фінансової децентралізації такі. Стабільно високим рівнем фінансової децентралізації вирізнялася столиця України – м. Київ. Стабільно задовільний рівень фінансової децентралізації мали місцеві бюджети міст Тернопіль, Черкаси та Рівне. Позитивну тенденцію до покращення рівня фінансової децентралізації мали міста Житомир, Запоріжжя, Кіровоград, Луцьк, Одеса, Суми, Харків, Чернігів.

Негативну тенденцію до зменшення рівня фінансової децентралізації мало м. Дніпропетровськ. Інші міста чіткої тенденції зміни рівня фінансової децентралізації не виявляли. Розмах асиметрії рівня фінансової децентралізації в обласних центрах достатньо великий, крім того, він мав тенденцію до збільшення, що підкреслює поляризацію соціально-економічного розвитку територій.

Етап 1. Систематика показників фінансової децентралізації

частка загальних доходів місцевого бюджету в ВРП регіону; частка загальних видатків місцевого бюджету в ВРП регіону; частка трансфертів в загальних доходах місцевого бюджету; частка трансфертів в загальних видатках місцевого бюджету; частка податкових надходжень в загальних доходах місцевого бюджету; частка неподаткових надходжень в загальних доходах місцевого бюджету; частка трансфертів місцевого бюджету у ВРП; коефіцієнт автономії за доходами; коефіцієнт автономії за видатками; індекс податкоспроможності; коефіцієнт податкових зусиль.

Етап 2. Розподіл показників на стимулятори та дестимулятори

Етап 3. Проведення нормалізації показників

$$a^{s}_{ij} = \frac{x_{ij} - \min\{x_{ij}\}}{\max\{x_{ij}\} - \min\{x_{ij}\}}$$

$$a^{d}_{ij} = \frac{\max\{x_{ij}\} - x_{ij}}{\max\{x_{ij}\} - \min\{x_{ij}\}}$$

де a^{s}_{ij}, a^{d}_{ij} – нормалізоване значення ряду для стимуляторів і дестимуляторів;
x_{ij} – поточне значення ряду;
$\max\{x_{ij}\}$ – максимальне значення ряду;
$\min\{x_{ij}\}$ – мінімальне значення ряду

Етап 4. Розрахунок інтегрального показника фінансової децентралізації

$$Dyi = \sqrt[n]{a^{s/d}_{1j} * a^{s/d}_{2j} * \ldots * a^{s/d}_{nj}}$$

Етап 5. Розрахунок середнього інтегрального показника фінансової децентралізації

$$Dt = \sum_{i=1}^{n} Dyi / n$$

де, Dyi – інтегральний показник фінансової децентралізації для мікрорівня; $a^{s/d}_{1j} \ldots a^{s/d}_{nj}$ – нормалізовані значення показників; n – кількість показників; Dt – середній інтегральний показник фінансової децентралізації за весь аналізований період

Етап 6. Ранжування за рівнем фінансової децентралізації на основі визначених діапазонів інтервалів

Ширина інтервалу: $h = \frac{Xmax - Xmin}{m}$

Визначення кількості груп
m=1+3.322log(n)

де, Xmax та Xmin – найбільше та найменше значення ознаки; m – число інтервалів; n – обсяг досліджуваної сукупності

Рис. 1. Модель оцінки рівня фінансової децентралізації

Середній інтегральний показник фінансової децентралізації представлено в табл. 2. Отримані результати свідчать про те, що за підсумками аналізованого періоду 14 місцевих бюджетів обласних центрів України знаходилися на низькому рівні фінансової децентралізації (міста Чернігів, Дніпропетровськ, Житомир, Івано-Франківськ та ін.), що породжено низкою проблем, таких як: низька автономія за доходами; низький рівень доходів населення; зростаюча частка міжбюджетних трансфертів.

Ще 10 міст мали задовільний рівень фінансової децентралізації (Донецьк, Львів, Миколаїв та ін.). У межах середнього та зростаючого рівнів не знаходилося жодне з міст. Беззаперечним лідером серед міст України за рівнем фінансової децентралізації був Київ, оскільки місцевий бюджет столиці України має значний обсяг власних дохідних джерел, великі значення індексу податкоспроможності. Результати відобразили значну диференціацію рівня фінансової децентралізації між лідером – м. Київ та іншими обласними центрами, що привело не лише до економічних проблем регіонального розвитку, а й до підвищення соціальної напруги в суспільстві.

З метою виявлення структурних зрушень і контролю тенденції порівняти наочно результати оцінки рівня фінансової децентралізації територій можливо за допомогою пелюсткової діаграми за 2010 р. та 2013 р (див. рис. 2). У цілому рівень фінансової децентралізації місцевих бюджетів міст обласного значення України підвищився, проте наявні тенденції збереглися, оскільки фінансова децентралізація обласних центрів залишилася на низькому або задовільному рівні, крім м. Києва. Тому і виникла економічно зумовлена необхідність впровадження реальної реформи міжбюджетних відносин.

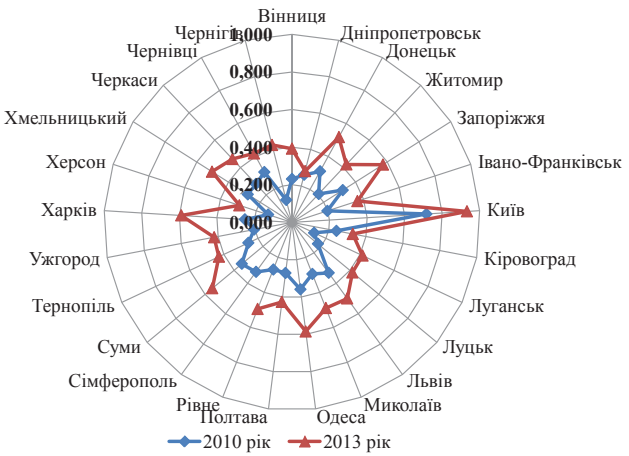


Рис. 2. Графічне зображення рівня фінансової децентралізації в обласних центрах України

Безперечно всі економічні реформи мають за мету покращення рівня соціально-економічного розвитку території в цілому. Зважаючи на те, що децентралізація є важливою складовою частиною збільшення темпів економічного розвитку, наступним кроком нашого дослідження є відбір найбільш значущих показників фінансової децентралізації, що впливатимуть на рівень соціально-економічного розвитку території. Беручи до уваги вищезазначене, проаналізовано вплив показни-

ків фінансової децентралізації на соціально-економічний розвиток територій, саме обласних центрів України. Якщо розглядати кореляційну залежність обраних показників та результативної ознаки (ВРП на душу населення), то найбільший вплив на валовий регіональний продукт на душу населення в 2010 р. мали наступні показники: індекс податкоспроможності, частка загальних видатків місцевого бюджету у ВРП, частка загальних доходів місцевого бюджету у ВРП, коефіцієнт податкових зусиль та частка трансфертів в загальних доходах місцевого бюджету. Узагальнимо отримані результати за 2010–2013 рр. у табл. 3.

Таблиця 1

Характеристика рівня фінансової децентралізації місцевих бюджетів обласних центрів (*Dyi*) за період 2010–2013 рр.

Місто	Інтегральний показник фінансової децентралізації місцевих бюджетів							
	2010	рівень	2011	рівень	2012	рівень	2013	рівень
Вінниця	0,23	Н	0,25	З	0,30	Н	0,39	Н
Дніпропетровськ	0,26	З	0,22	Н	0,29	Н	0,28	Н
Донецьк	0,31	З	0,41	С	0,45	З	0,52	З
Житомир	0,21	Н	0,23	З	0,42	З	0,42	З
Запоріжжя	0,32	З	0,43	С	0,57	С	0,57	С
Івано-Франківськ	0,20	Н	0,23	З	0,38	Н	0,37	З
Київ	0,72	В	0,70	В	0,89	В	0,93	В
Кіровоград	0,24	Н	0,19	Н	0,33	Н	0,33	З
Луганськ	0,13	Н	0,21	Н	0,43	З	0,42	Н
Луцьк	0,18	Н	0,16	Н	0,32	Н	0,42	З
Львів	0,33	З	0,32	З	0,39	Н	0,50	З
Миколаїв	0,30	З	0,32	З	0,49	Н	0,49	З
Одеса	0,36	З	0,40	С	0,56	С	0,58	С
Полтава	0,27	З	0,32	З	0,40	Н	0,43	З
Рівне	0,27	З	0,27	З	0,48	З	0,50	З
Сімферополь	0,33	З	0,31	З	-	-	-	-
Суми	0,35	З	0,38	С	0,55	С	0,55	С
Тернопіль	0,26	З	0,27	З	0,49	З	0,43	З
Ужгород	0,21	Н	0,33	З	0,38	Н	0,42	З
Харків	0,25	З	0,35	С	0,58	С	0,59	С
Херсон	0,13	Н	0,19	Н	0,47	З	0,29	Н
Хмельницький	0,28	З	0,23	З	0,36	Н	0,50	З
Черкаси	0,28	З	0,29	З	0,51	З	0,46	З
Чернівці	0,31	З	0,27	З	0,55	С	0,42	З
Чернігів	0,12	Н	0,11	Н	0,39	Н	0,43	З
Розмах асиметрії	0,59	–	0,59	–	0,60	–	0,65	–
де Н – низький; З – задовільний; С – середній; ЗР – зростаючий; В – високий								

Найбільший позитивний вплив на соціально-економічний розвиток територій мав індекс податкоспроможності та коефіцієнт податкових зусиль, проте за аналізований період їх вплив мав тенденцію до спаду. Також значний позитивний вплив на соціально-економічний розвиток обласних центрів справляли частка загальних доходів та частка загальних видатків місцевих бюджетів у ВРП, що пояснюється важливістю реалізації принципу субсидіарності та відповідної доходної бази місцевих бюджетів для здійснення запланованих повноважень місцевих органів влади. Негативний вплив, як раніше зазначалось, на рівень соціально-економічного розвитку обласних центрів здійснювали міжбюджетні трансферти, при цьому частка трансфертів місцевих бюджеті у ВРП, навпаки, мала позитивний вплив на соціально-економічний розвиток територій.

Таблиця 2

Групування обласних центрів за рівнем фінансової децентралізації (*Dt*)

Рівень фінансової децентралізації	Інтервал інтегрального показника	Місцевий бюджет
Низький	0,262; 0,371	міста Чернігів, Дніпропетровськ, Луцьк, Херсон, Кіровоград, Вінниця, Івано-Франківськ, Луганськ, Сімферополь, Житомир, Ужгород, Хмельницький, Полтава, Тернопіль
Задовільний	0,371; 0,481	міста Рівне, Львів, Черкаси, Чернівці, Миколаїв, Донецьк, Харків, Суми, Запоріжжя, Одеса
Середній	0,481; 0,590	–
Зростаючий	0,590; 0,699	–
Високий	0,699; 0,809	м. Київ

Висновки. Сьогоднішні реалії вказують на те, що інститути місцевого самоврядування перебувають в кризовому стані, що яскраво визначається погіршенням рівня соціально-економічного розвитку територій. Одним із ключових пріоритетів реформування держави задля перспектив вступу до Європейського Союзу є реформа адміністративно-територіального устрою, що має базуватися на фінансовій децентралізації задля забезпечення територій оптимальним обсягом фінансових ресурсів, необхідних для соціально-економічного розвитку. Запропонований науково-методичний підхід до оцінки рівня фінансової децентралізації дає змогу системно проаналізувати бюджети різних рівнів з погляду рівня їх фінансової децентралізації. Перевагою запропонованого підходу є простота індексного методу, використання показників стимуляторів та дестимуляторів, наявність зручної нормалізації показників; можливість узагальнення результатів за період за допомогою середнього інтегрального показника фінансової децентралізації; можливість ранжування за діапазонами інтервалів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Boex J. Fiscal Decentralization and Intergovernmental Finance Reform as an International Development Strategy / J.Boex // IDG Working Paper. – 2009. – № 6. – P. 23–27.
2. Bird R. Fiscal Decentralization in developing countries, an overview / R. Bird, V. Francois. – New York: Cambridge University Press, 1998. – 67 p.
3. Бікадорова Н. Фінансова децентралізація місцевого самоврядування / Н. Бікадорова // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 2. – С. 145–150.
4. Воронкова В. Регіонально-адміністративний менеджмент: [навч. посібник] / В. Воронкова. – К.: Професіонал, 2008. – 542 с.
5. Павлюк Н. Реформа місцевого самоврядування та процеси децентралізації в Україні: соціально-економічний аспект / Н. Павлюк // Науковий вісник. – 2014. – Вип. 14: Демократичне врядування». – С. 14–29.
6. Рябушка Л. Фінансова децентралізація: нові виміри регіонального розвитку / Л. Рябушка // Пріоритетні напрями регіональної політики в економічній сфері (розвиток галузей та регіонального виробництва, бюджетне регулювання та фінансування): колективна монографія / за ред. Т. Журавльової. – Павлоград: АРТ Синтез, 2014. – Т. 1 – С. 267–278.
7. Рябушка Л. Децентралізація місцевого самоврядування: проблеми України та зарубіжний досвід / Л. Рябушка // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник наукових праць. – 2012. – Вип. 36. – С. 126–139.

Таблиця 3

Вплив показників фінансової децентралізації на соціально-економічний розвиток територій України

2010 рік / ВРП на душу населення						
Індекс податкоспроможності	0,8918	–	–	–	–	
Частка загальних видатків місцевого бюджету у ВРП	–	0,8001	–	–	–	
Частка загальних доходів місцевого бюджету у ВРП	–	–	0,7930	–	–	
Коефіцієнт податкових зусиль	–	–	–	0,7878	–	
Частка трансфертів в загальних доходах місцевого бюджету	–	–	–	–	–0,6707	
2011рік / ВРП на душу населення						
Індекс податкоспроможності	0,7585	–	–	–	–	
Частка загальних видатків місцевого бюджету у ВРП	–	0,7776	–	–	–	
Частка загальних доходів місцевого бюджету у ВРП	–	–	0,7682	–	–	
Коефіцієнт податкових зусиль	–	–	–	0,6743	–	
Частка трансфертів в загальних доходах місцевого бюджету	–	–	–	–	–0,3775	
2012 рік / ВРП на душу населення						
Індекс податкоспроможності	0,6223	–	–	–	–	–
Частка загальних видатків місцевого бюджету у ВРП	–	0,8167	–	–	–	–
Частка загальних доходів місцевого бюджету у ВРП	–	–	0,8085	–	–	–
Коефіцієнт податкових зусиль	–	–	–	0,5894	–	–
Частка трансфертів в загальних доходах місцевого бюджету	–	–	–	–	–0,279	–
Частка трансфертів місцевого бюджету у ВРП	–	–	–	–	–	0,605
2013 рік / ВРП на душу населення						
Індекс податкоспроможності	0,6089	–	–	–	–	–
Частка загальних видатків місцевого бюджету у ВРП	–	0,8270	–	–	–	–
Частка загальних доходів місцевого бюджету у ВРП	–	–	0,8225	–	–	–
Частка трансфертів місцевого бюджету у ВРП	–	–	–	0,8073	–	–
Частка трансфертів в загальних доходах місцевого бюджету	–	–	–	–	–0,384	–
Коефіцієнт податкових зусиль	–	–	–	–	–	0,450
Кількість територій (обласних центрів) України	25					

8. Сорокина Т. Оценка финансово-бюджетной устойчивости муниципальных образований / Т. Сорокина // Известия Иркутской государственной экономической академии (БГУЭП). – 2011. – № 5. – С. 35–40.
9. Усков И. Оценка налогового потенциала территорий в условиях реформирования местных финансов / И. Усков // Фінанси, банки, інвестиції: науковий вісник. – 2010. – № 3. – С. 16–24.
10. Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ibser.org.ua.
11. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua.

УДК 369.041

Сідельникова Л.П.
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри податкової та бюджетної політики
Херсонського національного технічного університету

АСИМЕТРІЇ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСІВ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ

Визначено структуру та дисбаланси джерел формування ресурсів Пенсійного фонду України. Досліджено чинники, що впливають на рівень акумуляції власних надходжень ПФУ. Запропоновано шляхи їх оптимізації.
Ключові слова: Пенсійний фонд України, власні надходження, дефіцит, видатки державного бюджету, єдиний соціальний внесок.

Сидельникова Л.П. АСИММЕТРИИ ФОРМИРОВАНИЯ РЕСУРСОВ ПЕНСИОННОГО ФОНДА УКРАИНЫ
Определены структура и дисбалансы источников формирования ресурсов Пенсионного фонда Украины. Исследованы факторы, влияющие на уровень аккумуляции собственных поступлений ПФУ. Предложены пути их оптимизации.
Ключевые слова: Пенсионный фонд Украины, собственные поступления, дефицит, расходы государственного бюджета, единый социальный взнос.

Sidelnykova L.P. ASYMMETRIES OF FORMING OF RESOURCES OF PENSION FUND OF UKRAINE
A structure and disbalances of sources of forming of resources of Pension Fund of Ukraine are determined. Factors, influencing the level of accumulation of own revenues PFU, are investigated. The ways of their optimization are offered.
Keywords: Pension Fund of Ukraine, own revenues, deficit, expenditures of the state budget, social contribution.

Постановка проблеми. В умовах перманентного дефіциту бюджетних ресурсів держави все більше уваги науковців та практиків приділяється не лише питанням формування дохідної частини бюджету, а й напрямам її використання. Бюджетні видатки, що постійно зростають, в умовах обмеженості доходів бюджету продукують утворення бюджетного дефіциту, для фінансування якого залучається дедалі більший обсяг державних запозичень, що є наслідком зростання державного боргу та посилення боргових ризиків.

При цьому важливого значення набуває моніторинг видаткової частини державного бюджету України в частині визначення обґрунтованості напрямів та обсягів витрачання бюджетних коштів. Важливою є стаття видатків «Пенсійний фонд України», що складається з видатків на дотацію на виплату пенсій, надбавок та підвищень до пенсій, призначених за різними пенсійними програмами, та покриття дефіциту коштів Пенсійного фонду України (далі – ПФУ) для виплати пенсій. Однак цей державний соціальний фонд є позабюджетним і має власні надходження, що повинні повною мірою фінансувати потреби пенсійного забезпечення в країні. Натомість щорічне зростання дефіциту ПФУ є одним із вагомих чинників зростання дефіциту державного бюджету через збільшення бюджетних видатків на його покриття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику вдосконалення системи пенсійного забезпечення в Україні досліджували такі вітчизняні науковці, як Б. Зайчук, Н. Ковальова, О. Корніюк, Е. Лібанова, Б. Надточій, Л. Омелянович, О. Соломка, Л. Ткаченко. Питанням збалансованості бюджету Пенсійного фонду України приділили увагу В. Андрущенко, В. Базилевич, О. Василик, А. Єпіфанов, О. Кириленко, О. Орлюк. Водночас недостатньо дослідженими залишаються перспективи фінансового забезпечення діяльності цього державного соціального фонду в умовах реформування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

Мета статті – визначити структуру та дисбаланси джерел формування ресурсів Пенсійного фонду України, дослідити чинники, що впливають на рівень акумуляції власних надходжень ПФУ, запропонувати шляхи їх оптимізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Пенсійне забезпечення є визначальною складовою частиною державних соціальних гарантій і важливою умовою стабільного розвитку суспільства. Тому його доцільно розглядати як особливий елемент соціальної функції держави і водночас як сукупність методів задоволення матеріальних потреб тих верств населення, які відповідно до чинного законодавства мають право на отримання пенсії.

Пенсійна система за структурою та змістовним наповненням є комплексом економічних відносин і фінансових механізмів, за допомогою яких відбувається формування та використання пенсійних фондів і створюються необхідні умови для пенсійного забезпечення відповідних категорій населення. Пенсійне забезпечення перебуває під впливом державної пенсійної політики, напрями, форми і зміст якої залежать від рівня суспільного розвитку, співвідношення соціальних інтересів, мотивації уряду, ідеології керівних партій та опозиції, а також активності громадян. Пенсійна система в трансформаційний період повинна бути динамічною та адекватною до змін інституціонального середовища, а також базуватися на гармонійній співпраці соціальних партнерів – держави, суб'єктів господарювання, фізичних осіб, створювати ефективний механізм для фінансового забезпечення окремих верств населення.

Формування державної пенсійної системи є результатом суспільної угоди з метою здійснення ефективної соціальної політики держави у сфері пенсійного забезпечення громадян, особливості якої визначені впливом політичних, економічних, соціальних чинників, а також національного менталітету та культурних поглядів і звичаїв суспільства. Законами України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 9 липня 2003 р. № 1058-IV та «Про недержавне пенсійне забезпечення» № 1057-IV розпочато впровадження з 1 січня 2004 р. пенсійної реформи, зміст якої полягає у запровадженні трирівневої пенсійної системи:

– перший рівень – солідарна система, що базується на засадах солідарності й субсидування, а також здійснення виплати пенсій і надання соціальних послуг за рахунок коштів Пенсійного фонду України;

– другий рівень – накопичувальна система державного пенсійного страхування, що передбачає накопичення частини обов'язкових внесків (до 7% заробітної плати працівника) в єдиному Накопичувальному фонді й їх обліку на індивідуальних накопичувальних пенсійних рахунках громадян;

– третій рівень – система недержавного пенсійного забезпечення, що базується на засадах добровільної участі громадян і роботодавців у формуванні пенсійних нагромаджень.

Однак фактичне провадження пенсійної реформи за запропонованим механізмом гальмується насамперед внаслідок сталої недовіри суспільства до недержавних фондів фінансових ресурсів. Тому основне навантаження щодо фінансового забезпечення пенсійних виплат несе Пенсійний фонд України.

Ускладнює ситуацію поступове збільшення демоекономічного тиску на систему державного пенсійного забезпечення (за співвідношенням чисельності осіб пенсійного й працездатного віку, а також кількості пенсіонерів та платників страхових внесків до ПФУ) (див. табл. 1).

Таблиця 1

Прогноз чисельності населення України (тис. осіб у середньому за рік)

Роки	Усього населення	Усього	
		Працездатного віку	Пенсійного віку
2015	44 616,5	26 570,7	11 840,1
2020	43 150,8	24 905,7	12 273,8
2025	41 741,2	23 716,9	12 534,4
2030	40 536,2	22 566,3	12 950,5
2035	39 280,5	21 066,1	13 475,8
2040	36 526,3	19 533,0	14 328,0

Якщо в 2015 р. населення працездатного віку переважало населення пенсійного віку в 2,24 раза, то через п'ять років цей показник очікується вже на рівні 2,03, а в 2040 р. – 1,36. У віддаленій перспективі така тенденція суттєво знизить фінансові можливості солідарної системи пенсійного забезпечення.

Однак проблема дефіциту Пенсійного фонду України гостро стоїть вже сьогодні. На рис. 1 наведено дані щодо дефіциту ПФУ в 2005–2015 рр., переважна частина якого покривається коштами із державного бюджету (див. рис. 2). Зазначимо, що спрямування значних обсягів бюджетних коштів на покриття дефіциту Пенсійного фонду України збільшує дефіцит державного бюджету та приводить до недофінансування окремих бюджетних програм, у тому числі й соціальних.

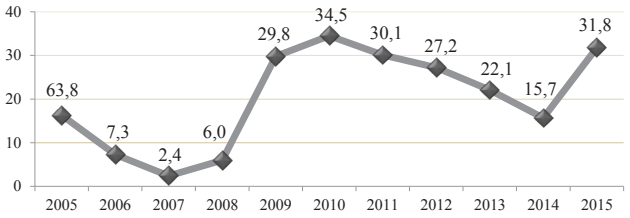


Рис. 1. Дефіцит Пенсійного фонду України, млрд грн

Зазначимо, що дефіцит Пенсійного фонду України на 2016 р. затверджено в розмірі 81,3 млрд грн.

Рис. 2. Джерела покриття дефіциту Пенсійного фонду України, млрд грн

Чинним законодавством України встановлено розмежування джерел фінансування пенсійних виплат за різними пенсійними програмами. Зважаючи на це, джерелами формування ресурсів ПФУ є власні надходження фонду, кошти державного бюджету України, кошти фондів державного соціального страхування (див. табл. 2).

З табл. 2 видно, що найбільш потужним джерелом формування ресурсів Пенсійного фонду України до 2016 р. були:

– власні надходження, які складаються із суми єдиного соціального внеску, розподіленої на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування;

– кошти, сплачені банками за користування тимчасово вільними коштами ПФУ;

– кошти на виплату різниці в пенсійному забезпеченні наукових працівників, що відшкодовується

Таблиця 2

Структура джерел формування ресурсів Пенсійного фонду України

Показники	2014 (факт)		2015 (факт)		2016 (план)	
	млрд грн	пит. вага, %	млрд грн	пит. вага, %	млрд грн	пит. вага, %
Залишок коштів на початок року	2,4	0,98	1,8	0,68	0,8	0,31
Власні надходження, у тому числі:	165,9	67,91	169,8	63,71	110,0	42,77
– єдиний соціальний внесок	159,5	65,29	165,4	62,06	105,4	40,98
– інші власні надходження	6,4	2,62	4,4	1,65	4,6	1,79
Кошти державного бюджету України, у тому числі:	75,8	31,03	94,8	35,57	144,9	56,34
– дотація на виплату пенсій, надбавок та підвищень до пенсій, призначених за різними пенсійними програмами	61,1	25,01	63,0	23,64	144,9	56,34
– покриття дефіциту коштів Пенсійного фонду України – для виплати пенсій	14,7	6,02	31,8	11,93		
Кошти Фондів державного соціального страхування	0,2	0,08	0,1	0,04	1,5	0,58
Усього ресурсів	244,3	100	266,5	100	257,2	100

Джерело: побудовано автором на основі [1]

коштами державних небюджетних і недержавних підприємств та установ;

– кошти від підприємств на покриття фактичних витрат на виплату та доставку пенсій працівникам, зайнятим на роботах з особливо шкідливими й особливо важкими умовами праці;

– кошти від підприємств на покриття фактичних витрат на виплату та доставку пенсій працівникам, зайнятим повний робочий день на інших роботах зі шкідливими та важкими умовами праці;

– кошти на виплату пенсій іноземним пенсіонерам, які проживають на території України тощо.

До 2016 р. головним складником власних надходжень Пенсійного фонду України була частка єдиного соціального внеску на загальнообов'язкове державне страхування (ЄСВ), розподілена на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування. З 1 січня 2016 р. з метою зниження податкового навантаження на суб'єктів господарювання розмір ставки ЄСВ для роботодавців знижено майже вдвічі – до 22% (середній розмір ЄСВ у 2015 р. становив 38,79%). Крім того, скасовано утримання ЄСВ із заробітної плати працівників та інших доходів. Очікувалося, що такий захід щодо зменшення фіскального тиску на платників податків сприятиме виведенню заробітних плат «з тіні» та матиме наслідком збільшення бази оподаткування, що дасть змогу отримувати надходження ЄСВ на достатньому рівні.

При цьому вже у процесі планування бюджету Пенсійного фонду України на 2016 р. були зменшені як планові обсяги надходження ЄСВ порівняно з фактичними показниками за попередній рік (з 165,4 до 105,4 млрд грн), так і його питома вага в загальних обсягах ресурсів ПФУ (з 62,06 до 40,98%). Натомість обсяги фінансування Пенсійного фонду України за допомогою коштів державного бюджету збільшено на 50,1 млрд грн.

Розглянемо динаміку фактичних надходжень єдиного соціального внеску в 2016 р. порівняно з плановими показниками та рівнем 2015 р. (див. табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка надходжень єдиного соціального внеску в 2016 р.

Показники	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Разом за січень – квітень
План 2016 р., млрд грн	9,0	10,2	10,4	10,7	40,3
Факт 2016 р., млрд грн	10,4	9,5	10,2	10,8	40,9
Виконання плану, %	115,56	93,14	98,08	100,93	101,49
Факт 2015 р., млрд грн	11,9	13,9	14,3	15,6	55,7
Темп зростання 2016/ 2015, %	–12,61	–31,66	–28,67	–30,77	–26,57

Дані табл. 3 говорять про вагоме зниження надходжень єдиного соціального внеску в 2016 р. порівняно з 2015 р. – за чотири місяці поточного року ЄСВ зібрано на 26,57% менше, ніж за аналогічний період 2015 р. Планові показники 2016 р. у цілому виконувалися, але в основному це було досягнуто не внаслідок легалізації фонду оплати праці, а внаслідок збільшення рівня заробітних плат через значну девальвацію національної валюти.

Зазначимо, що 18 лютого 2016 р. Кабінет Міністрів України встановив нові пропорції розподілу єдиного соціального внеску у зв'язку зі зменшенням його ставки до 22%. Так, загальна сума ЄСВ розподіляється за основними напрямами загальнообов'язкового державного соціального страхування в таких пропорціях: у разі безробіття – 7,2% (раніше – 3,2%), у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності – 7,7% (раніше – 4,6%), від нещасного випадку на виробництві – 6,5% (раніше – 3,9%), на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування (у солідарну систему) –78,6% (раніше – 88,3%).

Тобто у разі зниження загального фактичного обсягу мобілізованого ЄСВ у 2016 р. порівняно з 2015 р. більш ніж на чверть зменшується також і відсоток його розподілу до Пенсійного фонду України. Зазначені зміни відбуваються на фоні зростання видатків ПФУ. Так, у 2016 р. лише мінімальні пенсійні виплати двічі зростатимуть: до 1 130 грн з 1 травня 2016 р. та до 1 208 грн з 1 грудня 2016 р. Отже, протягом поточного року мінімальні пенсії будуть збільшені на 134 грн, або на 12,5%. Збільшаться розміри й решти пенсійних виплат, що фінансуються з ПФУ. За таких умов скорочення власних надходжень цього державного соціального фонду за наявності законодавчо закріплених соціальних гарантій для населення пенсійного віку продукуватиме подальше розбалансування бюджету фонду та спрямування значного обсягу ресурсів державного бюджету на покриття дефіциту ПФУ. Зазначене може перетворити Пенсійний фонд України із самоврядної, самоокупної організації у державний фонд, який дотується з державного бюджету України. При цьому втрачає актуальність теза М. Мальованого, що «фінансове забезпечення соціального страхування відбувається здебільшого за кошти, які акумулюються в позабюджетних (децентралізованих) фондах загальнообов'язкового державного соціального страхування. Це дає змогу зменшити фінансове навантаження на державні фінанси» [2, с. 180]. В умовах вітчизняних реалій все більшої актуальності набуває розвиток в Україні недержавного пенсійного страхування.

Висновки. Проблеми подолання асиметрії формування ресурсів Пенсійного фонду України мають вирішуватися через модернізацію вітчизняної пенсійної системи, а не за кошти платників податків. Система вертикальних трансфертів повинна обмежуватися обсягами наданих пільг зі страхових внесків. Натомість чинна система пенсійного забезпечення продукує значне навантаження на державний бюджет.

Одними з основних чинників гальмування пенсійної реформи в Україні є: вразливість солідарної пенсійної системи до політичних ризиків, перманентне погіршення демографічної ситуації через нестримний процес старіння нації, нестабільність законодавчої бази, невпинна міграція кваліфікованої робочої сили, відсутність заохочувального впливу солідарної системи на флуктуації на ринку праці. До того ж співвідношення чисельності осіб, які отримують пенсії, та працездатного населення наближається до критичної межі.

У нашому дослідженні слушною є думка І. Чугунова, який зазначає, що високий рівень соціального забезпечення населення неможливий у бідній країні, тому єдиною передумовою його підвищення є реалізація стратегії прискореного економічного зростання [3, с. 5].

З метою оптимізації формування ресурсів Пенсійного фонду України й збалансування його бюджету, на нашу думку, доцільно вжити такі заходи:

– збільшити рівень оплати праці насамперед внаслідок її легалізації;

– посилити заходи щодо розширення легальної зайнятості населення;

– забезпечити раціональне співвідношення в розмірах оплати праці працівників бюджетної і небюджетної сфер;

– підвищити ефективність моніторингу Пенсійним фондом України адекватності стану сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування фактичному розміру виплаченої заробітної плати;

– сприяти погашенню заборгованості із виплати заробітної плати, яка є причиною зниження обсягів сплати єдиного соціального внеску;

– посилити відповідальність суб'єктів господарювання за виплату тіньової заробітної плати і використання нелегального робочого місця.

Проблема оптимізації мобілізації ресурсів Пенсійного фонду України полягає насамперед у вдосконаленні формування власних надходжень цього державного соціального фонду, основна частка яких акумулюється за допомогою єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Тому важливим напрямом подальших досліджень є визначення оптимального рівня ЄСВ та параметрів його перерозподілу між роботодавцем і працівником, що має забезпечити необхідний обсяг фінансових ресурсів ПФУ та зниження навантаження на державний бюджет України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про роботу Пенсійного фонду України за 2005–2015 рр.: звіти // Офіційний сайт Пенсійного фонду України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pfu.gov.ua/pfu/control/uk/index.
2. Мальований М. Теоретичні основи фінансового забезпечення соціального захисту / М. Мальований // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 5/1 (132). – С. 174–185.
3. Чугунов І. Розвиток програмно-цільового методу планування бюджету / І. Чугунов, І. Запатріна // Фінанси України. – 2008. – № 5. – С. 3–14.

УДК 369.5

Толуб'як В.С.
доктор наук з державного управління, доцент,
доцент кафедри менеджменту та публічного управління
Тернопільського національного економічного університету

Горин В.П.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів імені С.І. Юрія
Тернопільського національного економічного університету

ЗАКОРДОННІ ОРІЄНТИРИ РЕФОРМУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНОЇ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ

У статті розглянуто специфіку функціонування та тенденції реформування пенсійних систем в окремих країнах світу. Встановлено, що на сучасному етапі характерними ознаками пенсійних реформ у закордонних країнах є підвищення пенсійного віку, вдосконалення солідарної складової частини пенсійної системи, зниження ролі державного накопичувального страхування. Сформульовано рекомендації щодо коригування пріоритетних напрямків пенсійної реформи в Україні.

Ключові слова: пенсія, пенсійна система, пенсійна реформа, пенсійний вік, страхові внески, накопичувальна підсистема.

Толубяк В.С., Горин В.П. ЗАРУБЕЖНЫЕ ОРИЕНТИРЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ
Статья посвящена исследованию специфики функционирования и тенденциям реформирования пенсионных систем в отдельных странах мира. Установлено, что на современном этапе характерными особенностями пенсионных реформ в зарубежных странах являются повышение пенсионного возраста, совершенствование солидарной составляющей пенсионной системы, снижение роли государственного накопительного страхования. Сформулированы рекомендации по корректировке приоритетных направлениях пенсионной реформы в Украине.

Ключевые слова: пенсия, пенсионная система, пенсионная реформа, пенсионный возраст, страховые взносы, накопительная подсистема.

Tolubyak V.S., Horyn V.P. FOREIGN ORIENTATIONS OF DOMESTIC PENSION SYSTEM REFORMING
The article investigates the specific of functioning and trends of reforming pension systems in some countries. It is established, that today the main characteristics of pension reforms in foreign countries are increasing the retirement age, improvement of the solidary component of the pension system, reducing the role of state accumulation pension insurance. Recommendations to adjust priorities of pension reform in Ukraine are formulated.

Keywords: pension, pension system, pension reform, retirement age, insurance premiums, accumulation subsystem.

Постановка проблеми. В сучасних умовах одним із найбільш складних і суперечливих завдань економічної політики вітчизняного уряду є проведення пенсійної реформи. Її необхідність продиктована фактичною неспроможністю вітчизняної пенсійної системи в її сучасному вигляді забезпечити належне матеріальне забезпечення непрацездатних громадян, а також її деструктивним впливом на макроекономічну динаміку та збалансованість системи публічних фінансів. Стагнація економіки, надмірні масштаби тінізації зайнятості та фонду оплати праці в поєднанні з погіршенням демографічної ситуації в країні ставлять пенсійну систему України на межу банкрутства, зумовлюють стрімке зростання трансфертів з бюджету для підтримання її платоспроможності. Таким чином, проведення пенсійної реформи є практично невідкладним завданням діяльності уряду та вимагає швидкого прийняття ефективних управлінських рішень. Однією з передумов забезпечення якості прийнятих рішень та уникнення прорахунків під час реформування пен-

сійної системи можна визначити ґрунтовне вивчення досвіду інших країн у проведенні пенсійних реформ з пошуком можливостей його запозичення. При цьому це не має бути сліпе копіювання закордонної практики, а її продумана адаптація з урахуванням вітчизняних економічних реалій, менталітету та національних традицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання врахування досвіду інших країн при виробленні пріоритетів реформування вітчизняної пенсійної системи зображені в публікаціях вітчизняних вчених-економістів, серед яких відзначимо І. Гнибіденко [1], В. Зеленка [2], О. Петрушку [3], В. Рудика [4], І. Сазонець [5] та ін. У їх доробках розглянуто передумови та основні етапи проведення пенсійних реформ у розвинених країнах та державах з перехідною економікою. Але частина реалізованих у закордонних державах заходів щодо реформування пенсійних систем не принесли бажаних результатів, що привело до внесення значних змін у програми трансформації пенсійного законодавства. Урахування досвіду інших держав з коригування завдань та заходів щодо реалізації пенсійних реформ дасть можливість мінімізувати можливі негативні наслідки цієї реформи в Україні.

Мета статті полягає у розкритті специфіки функціонування та тенденцій реформування пенсійних систем у закордонних країнах, формуванні рекомендацій щодо вдосконалення орієнтирів проведення пенсійної реформи в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом останніх років характерною рисою економічної політики більшості розвинених країн світу є проведення пенсійних реформ. Необхідність реформування пенсійних систем пояснюється загальною тенденцією до погіршення демографічної ситуації, що проявляється у зниженні народжуваності, загальному старінні населення, і, як наслідок, підвищенні навантаження на працездатних осіб. Унаслідок цього пенсійні системи, що базуються на засадах солідарності поколінь, у сучасних умовах не здатні виконувати покладені на них функції та вимагають реформування.

Системи пенсійного страхування країн Східної Європи в другій половині 90-х років зазнали системних змін, зумовлених проведенням у них ринкових перетворень та наявністю специфічних проблем перехідного періоду: низької дієвості державного механізму акумулювання пенсійних внесків, недостатнього рівня особистих доходів населення, невідповідності декларованих соціальних стандартів реаліям економіки. Унаслідок проведення пенсійних реформ у цих країнах солідарна підсистема була доповнена накопичувальною підсистемою та недержавним пенсійним страхуванням.

Реформована пенсійна система Польщі, яка набула чинності в 1999 році, об'єднує три рівні пенсійного страхування:

1) умовно-накопичувальна підсистема (NDC Рівень І), яка повністю перебуває у віданні Управління соціального страхування (ZUS);

2) накопичувальна пенсійна система, участь у якій до 2014 року була обов'язковою для всіх громадян, що працюють. З набуттям чинності в 2014 році нового Закону Польщі «Про реформу пенсійної системи» передбачено добровільний характер участі у другому рівні, а поточним її учасникам наданий дозвіл вийти з цього рівня пенсійної системи та перевести накопичені кошти зі свого пенсійного рахунку на персоніфікований рахунок, відкритий на першому рівні;

3) рахунки додаткової добровільної накопичувальної пенсійної системи. Зауважимо, що після набуття чинності змін до пенсійного законодавства, якими передбачено добровільний характер участі у другому рівні, інтерес польських громадян до участі у цьому рівні пенсійної системи суттєво знизився.

Страхові внески до умовно-накопичувального рівня пенсійної системи (перший рівень) становлять 16,6% розміру заробітної плати, в тому числі наймані працівники, які беруть участь у першому та другому рівнях, сплачують 6,84%, а роботодавці – 9,76%. Ставка страхових внесків до другого рівня становить 2,92% суми заробітної плати найманого працівника і до 2017 року має бути підвищена до 3,5%. Таким чином, на цей час сумарний страховий внесок до двох рівнів пенсійної системи Польщі дорівнює 19,52% суми заробітку найманого працівника. Якщо найманий працівник прийняв рішення вийти з другого рівня, він самостійно сплачує страхові внески до першого рівня в повному обсязі, в тому числі частку роботодавця і внесок, який раніше сплачувався до другого рівня.

У 2014 році накопичувальна пенсійна система (другий рівень), крім визначення її добровільного характеру та зниження ставки внесків, зазнала також інших суттєвих змін. Зокрема, активи, інвестовані відкритими пенсійними фондами – учасниками другого рівня в державні облігації були переведені на рахунки ZUS, внаслідок чого OFE втратили 51,5% наявних пенсійних активів (153 млрд зл.). Головною метою такого кроку було скорочення державного боргу Польщі й підвищення її кредитного рейтингу. Фондам OFE також заборонено інвестувати пенсійні кошти в казначейські зобов'язання, однак залишено право вкладати їх в облігації іншого типу та іноземні державні облігації.

Дискусійний характер у межах реформування польської пенсійної системи має питання пенсійного віку. Якщо в 2013 році Польща відповідно до загальноєвропейських тенденцій підвищила пенсійний вік як для чоловіків, так і для жінок до 67 років, то з приходом до влади президента А. Дуди одним із пріоритетів його уряду було визначено повернення до попередніх параметрів пенсійного віку (60 років – для жінок, 65 років – для чоловіків). Більшість економістів країни визначають популістський характер цих намірів та вказують на їх негативний вплив на стабільність пенсійної системи та економіки Польщі в майбутньому, яка може зіштовхнутися з проблемами падіння темпів економічного зростання та неконтрольованого зростання дефіциту бюджету [6].

В основу пенсійної системи Німеччини покладено «бісмарівську» модель соціального захисту населення, яка передбачає страхові принципи соціального забезпечення. Система обов'язкового пенсійного страхування, яка охоплює всіх найманих працівників і самозайнятих, передбачає виплату десяти видів пенсій [7, с. 169]. Цікаво, що так званого мінімального розміру пенсії у Німеччині немає, але існує кілька видів гарантованих пенсій. Розмір пенсійної виплати напряму залежить від обсягу відрахувань працівника, здійснених упродовж трудової діяльності. Розміри відрахувань уніфіковані для всіх регіонів країни й становлять 19,9% фонду оплати праці.

На пенсію в Німеччині виходять особи, які досягли 65 років, хоча існує низка різновидів пенсій, де пенсійний вік знижується до 63 або 60 років. Проте разом із загальним віковим цензом призначення різних видів пенсії передбачає багато інших умов, що стосуються пенсіонера, зокрема, це наявність певного

трудового стажу. При цьому в межах реформування пенсійного законодавства з 2014 року для осіб зі значним страховим стажем (понад 45 років) та важкими умовами праці пенсійний вік було знижено з 65 до 63 років. Однак, враховуючи демографічні тенденції (зменшення до 2060 року співвідношення осіб, що працюють, до пенсіонерів 1,5:1 (з поточних 3,0:1); зростання очікуваної тривалості життя на пенсії приблизно на п'ять років до 22,3 року – для чоловіків та до 25,5 року – для жінок), планом реформування пенсійної системи передбачене підвищення пенсійного віку на один місяць кожного року до 2024 року, а потім на два місяці щороку до 2029 року до досягнення показника в 67 років [8, с. 10].

Крім обов'язкового складника німецька пенсійна система включає також виробниче пенсійне страхування. Воно передбачає перерахування зумовленої з особи, що працює, частини його доходу на користь уповноважених структур (банків, страхових фондів) з метою їх накопичення та інвестування. Таким чином, на основі добровільних пенсійних внесків право на довічну державну пенсію в Німеччині може отримати практично кожна особа (в тому числі й нерезиденти), яка постійно проживає на території країни. Особливістю набуття права на таку «корпоративну» пенсію є вимога щодо мінімального строку працевлаштування робітника на підприємстві.

Третьою складовою частиною пенсійної системи Німеччини є приватне пенсійне страхування, здійснюване недержавними пенсійними фондами. Учасники цієї підсистеми можуть обирати між різними накопичувальними програмами з довго- чи короткостроковими вкладами, що передбачають виплату додаткової пенсії після завершення трудової діяльності [3, с. 23]. Уряд Німеччини також приділяє значну увагу підтримці приватного пенсійного страхування. Законом Німеччини «Altervermogengesetz» передбачені два види такої підтримки:

– прямі доплати до особистих договорів пенсійного забезпечення;

– податкові вирахування витрат на недержавне пенсійне страхування з оподатковуваного доходу [9].

Сучасна пенсійна система Німеччини гарантує досить високий рівень матеріального забезпечення громадян після завершення трудової діяльності. За індексом надійності, стійкості та цілісності пенсійної системи Melbourne Mercer Global Pension Index Німеччина належить до країн, пенсійна система яких добре організована, проте не позбавлена ризиків, які загрожують її ефективності та стійкості в довгостроковому періоді. Незважаючи на те, що в 2016 році покращення економічної ситуації та зростання зайнятості дало уряду країни змогу провести найбільше за останні десятиліття підвищення пенсій, в майбутньому можливості для цього різко звузяться. Згідно з оцінками експертів, через погіршення демографічної динаміки кожен другий мешканець країни, який вийде на пенсію після 2030 року, зможе претендувати на пенсійну виплату в розмірі не вище прожиткового мінімуму [10]. Це змушує уряд вживати заходів для забезпечення фінансової стійкості пенсійної системи Німеччини у наступні роки. Серед альтернативних кроків називають підвищення ставки відрахувань на пенсійне страхування, збільшення трансфертів з державного бюджету до пенсійних кас, а також подальше поступове підвищення пенсійного віку. При цьому уряд Німеччини розглядає можливість впровадження концепції гнучкого виходу на пенсію, яка стимулюватиме осіб, що працюють, до більш пізнього завершення трудової діяльності. Гнучкий вихід на пенсію передбачатиме можливість дострокового оформлення пенсії в неповному розмірі, а також повернення їх на роботу після завершення трудової активності.

Пенсійна система Великобританії розвивається на базі «бевериджської» моделі соціального захисту громадян, які втратили працездатність з віком. Вона передбачає обов'язковість сплати страхових внесків усіма особами, що працюють, починаючи з 16 років і гарантує кожному громадянину після досягнення пенсійного віку пенсію в розмірі 20% середньої заробітної плати по державі. Відповідно до пенсійного законодавства до 2016 року британська пенсійна система об'єднувала такі складники:

1. Головна державна схема (Basic State Scheme – BSS), солідарна складова частина пенсійної системи, участь у якій обов'язкова для всіх найманих працівників. За кошти BSS виплачувалась базова державна пенсія у фіксованому розмірі.

2. Базова державна пенсійна схема (State Earnings-Relate Pension Scheme – SERPS), яка гарантувала учасникам додаткову державну пенсію як відсоток від їх доходів і не передбачала створення окремого пенсійного фонду. Рівень цієї пенсії залежав від суми накопичених пенсійних внесків і міг досягати 50% розміру заробітної плати перед завершенням трудової діяльності. Джерело фінансування додаткової державної пенсії – внески, сплачені роботодавцями в розмірі 8% зарплати найманих працівників до приватних пенсійних фондів або єдиного державного пенсійного фонду. Наймані працівники зараховувались до учасників накопичувальної програми автоматично. Але якщо працівник бажав залишити державну накопичувальну програму, то він міг це зробити за умови реєстрації в будь-якій іншій схемі додаткового пенсійного страхування.

3. Професійні приватні пенсійні схеми (Occupational Personal Pension Scheme – OPPS). Платники внесків у такі схеми мають певні податкові пільги, що передбачають створення конкретного приватного пенсійного фонду, в який сплачуються внески впродовж усього трудового періоду. Сьогодні уряд Великобританії активно стимулює розвиток системи добровільних пенсійних накопичень громадян шляхом надання пільг з оподаткування (звільнення від обкладання особистим прибутковим податком пенсійних внесків та доходів від їх інвестування). Податок стягується лише у разі виплати пенсії. Проте наймані працівники можуть брати участь у третьому рівні пенсійної системи за певних умов (визначений рівень доходів, неучасть у державній пенсійній програмі).

Згідно із Законом Великобританії «Акт про пенсійну систему», прийнятого у 2014 році, з квітня 2016 року у країні впроваджено нову державну пенсійну систему та внесено зміни до графіка підвищення пенсійного віку. Основна мета реформи полягає у вирішенні проблеми низького рівня додаткової державної пенсії (внаслідок цього 40% пенсіонерів мають право на доплату до пенсії за результатами оцінювання матеріального становища) та спрощенні структури самої системи. Замість двох державних пенсійних виплат (базової і додаткової) з 2016 року для нових пенсіонерів призначається одна пенсія у фіксованому розмірі (STP), яка буде щорічно індексуватися відповідно до росту середньої зарплати, але не менше, ніж на 2,5%. Отже, розмір пенсії STP жодним чином не залежить від обсягу страхових внесків осіб, що працюють, а головною умовою її призначення буде наявність в особи страхового стажу не менше ніж 35 років.

З фактичною ліквідацією другого рівня державної пенсійної схеми буде проведена реструктуризація фондів соціального страхування, які акумулюють страхові пенсійні внески, а також розширено права громадян в управлінні власними пенсійними накопиченнями. Законодавством передбачена можливість разового зняття всього обсягу пенсійних накопичень. Це вимагає від пенсіонерів високого рівня фінансової грамотності [11].

Важливим моментом пенсійної реформи у Великобританії є підвищення пенсійного віку, зумовлене зростанням середньої тривалості життя громадян і погіршенням демографічного співвідношення між особами, що працюють, і пенсіонерами. У 2026–2028 роках пенсійний вік у Великобританії зросте з 66 до 67 років, тобто на вісім років раніше, ніж це передбачалося попередніми законодавчими нормами. З 2017 року уряд країни також буде зобов'язаний переглядати пенсійний вік у державній пенсійній системі через кожні 6 років.

Разом із солідарними пенсійними системами у світовій практиці існують також пенсійні системи, які повністю базуються на накопиченні коштів на індивідуальних рахунках працівників та капіталізації внесків. Прикладом цього є система пенсійного страхування Чилі.

Пенсійна реформа у Чилі була проведена в межах загальної економічної реформи. Головна ідея реформи полягала в мобілізації інвестиційних ресурсів для розвитку економіки й усунення недоліків старої пенсійної системи, яка була неспроможною забезпечити повноцінне виконання соціальних зобов'язань уряду Чилі. з 1983 року нова капіталізована пенсійна система стала обов'язковою для всіх працівників, які розпочинають трудову діяльність та добровільною для самостійно зайнятих громадян. Для забезпечення управління внесками до приватних пенсійних фондів було дозволено створювати компанії з управління пенсійними активами (AFPs).

Сутність пенсійної реформи полягала в запровадженні індивідуальних ощадних рахунків (IOP) замість старої солідарної системи, яка була повністю ліквідована. Таким чином, відбувся перехід від державної пенсійної системи до приватної. Сьогодні система індивідуальних пенсійних рахунків складається з шести приватних компаній-адміністраторів пенсійних фондів (AFP), під управлінням яких у 2014 році перебувало активів на суму 16,2 млрд дол. США.

Кожен найманий працівник упродовж трудового життя відраховує 10% заробітної плати, які роботодавець від його імені вносить на його особистий накопичувальний рахунок. Пенсійне законодавство передбачає можливість для працівника вносити щомісячно додатково 10% заробітної плати, при цьому такий внесок звільнений від оподаткування і є стимулом для більш раннього виходу на пенсію чи збільшення розміру пенсії. Крім цього, власник пенсійного рахунку зобов'язаний також сплачувати винагороду своїй AFP за управління його активами, яка становить від 0,47 до 1,54% зарплати учасника [12].

Після проведення пенсійної реформи поняття пенсійного віку в Чилі стало умовним, оскільки важливою є лише сума, накопичена працівником за період трудової діяльності, а не вік на час виходу на пенсію. Пенсійним законодавством передбачено, що пенсійний вік становить 65 років для чоловіків та 60 років – для жінок. При цьому працівники можуть працювати й після настання офіційно визначеного пенсійного віку. До того ж вони можуть не сплачувати страхових внесків, а розмір їх пенсії залежить від накопиченого капіталу. З іншого боку, якщо на особистому ощадному рахунку накопичено достатньо коштів для забезпечення достойної пенсії (50% заробітної плати за попередні 10 років і більше за розмір мінімальної пенсії), то працівник може залишити роботу достроково.

Упровадження накопичувальної моделі пенсійної системи мало позитивні наслідки для економіки країни, оскільки це сприяло розвитку житлового будівництва та страхування, реалізації високовартісних проектів у сфері інфраструктури. Однак реформована пенсійна система не змогла виконати головного завдання – забезпечити належний рівень матеріального забезпечення осіб, що працюють у старості. Негативними рисами чилійської пенсійної системи є високий рівень витрат на адміністрування внесків, недостатня прибутковість недержавних пенсійних фондів, значно нижчий порівняно з очікуваним рівень пенсійних виплат. У країні доходи третини учасників пенсійних фондів нижчі за межу бідності, а рівень заміщення заробітної плати пенсією становить всього 39% для чоловіків та 14% – для жінок у прогнозованих 70%. Зважаючи на це, з 2008 року Чилі була змушена частково повернутися до солідарних принципів пенсійного забезпечення, впровадивши систему державних солідарних пенсій для осіб, які не мають права на будь-яку іншу пенсію [12].

Негативні риси, характерні для накопичувальної моделі пенсійного страхування, виявляються також в інших державах. Так, з 2013 року з метою більш ефективного управління та економії адміністративних витрат активи обов'язкової накопичувальної пенсійної системи Казахстану були об'єднані в Єдиний державний централізований накопичувальний фонд. Як і Чилі, вагомою проблемою накопичувальної пенсійної системи Казахстану стала недостатня прибутковість інвестованих пенсійних внесків, що виявилась набагато нижчою за рівень інфляції. Це привело до збільшення витрат бюджету на компенсацію (гарантування) збереження пенсійних заощаджень.

Пенсійна реформа в Казахстані стала однією з найбільш радикальних серед реформ, проведених в інших постсоціалістичних країнах. Вона базується на чилійській моделі пенсійної системи, зокрема, на індивідуальних накопичувальних пенсійних рахунках. За прикладом Чилі, у Казахстані кожен працівник повинен був відраховувати 10% свого доходу до накопичувальної системи, при цьому маючи можливість здійснювати також добровільні додаткові внески. До 2014 року сплачені страхові внески надходили на рахунки недержавного пенсійного фонду, обраного працівником для їх інвестування.

З метою ефективного та безпечного управління коштами накопичувальної підсистеми в 2014 році створено Єдиний накопичувальний пенсійний фонд (ЄНПФ), до якого були переведені всі активи громадян, нагромаджені з часу введення накопичувальної системи. Недержавним пенсійним фондам залишили право акумулювати добровільні пенсійні внески громадян, але вони мають вкрай низьку популярність. Зі створенням ЄНПФ недержавні пенсійні фонди були змушені або трансформуватись у компанії з управління його активами, або ліквідуватись. Головним результатом створення ЄНПФ було зниження адміністративних витрат завдяки оптимізації офісів та чисельності персоналу. Наприкінці 2015 року мережа ЄНПФ Казахстану нараховувала 246 офіси, об'єднані в 18 філій, 23 відділення та 199 центрів персонального обслуговування. На середину 2015 року чисельність вкладників ЄНПФ сягнула 9,57 млн осіб

з 17,5 млн жителів країни, активи фонду становили 4,63 трлн тенге [13].

Близько 45,3% активів ЄНПФ інвестовані у цінні папери Міністерства фінансів Казахстану, яке направляє ці кошти на здійснення бюджетних видатків та інфраструктурні проекти; 28,4% активів ЄНПФ у 2015 році були вкладені в облігації казахських компаній; 15,0% становлять депозитні вклади в банках; решта коштів вкладені у цінні папери закордонних держав і компаній [13].

Сьогодні базова ставка страхових внесків до накопичувальної системи збережена на рівні 10% заробітної плати найманого працівника. При цьому дохід для розрахунку страхових внесків має становити не більше ніж 75-кратний розмір мінімальної заробітної плати. Для окремих категорій осіб, що працюють, встановлено додаткову ставку страхових внесків у розмірі 10% зарплати за бюджетні кошти. З 2014 року для працівників професій з високим рівнем ризику запроваджено додаткові страхові платежі в розмірі 5% фонду оплати праці робітника. На відміну від базової ставки, яка сплачується з доходу працівника, функцію зі сплати обов'язкових професійних пенсійних внесків покладено на роботодавця і за власні кошти [14]. Ставки страхових внесків за добровільним пенсійним страхуванням визначаються індивідуально в договорах про таке страхування.

Пенсійний вік, який дає право виходу на пенсію у Казахстані, становить 63 роки для чоловіків і 58 років – для жінок. Якщо після досягнення цього віку працівник продовжує трудову діяльність, розмір пенсії підвищується на 1% за кожен додатковий рік роботи, але не більше, ніж на 75% суми призначеної пенсії. У 2013 році було прийнято новий Закон Казахстану «Про пенсійне забезпечення в Республіці Казахстан», яким передбачене подальше підвищення пенсійного віку для жінок за період з 2018–2027 роки з 58,5 до 63 років.

Згідно з Концепцією подальшої модернізації пенсійної системи Республіки Казахстан до 2030 року, накопичувальна система доповнюється новим умовно-накопичувальним складником, який формується за допомогою страхових внесків роботодавців у розмірі 5% фонду оплати праці. Унаслідок впровадження реформи пенсійні виплати громадянам складаються з трьох компонентів:

– базової пенсії, яка виплачується коштами республіканського бюджету. Якщо в теперішній час ця пенсія виплачується незалежно від стажу роботи й розміру зарплати, то з 2017 року базова пенсія буде нараховуватись залежно від страхового стажу і лише у разі досягнення працівником визначеного пенсійного віку. При цьому розмір базової пенсії за наявності страхового стажу до 10 років буде становити 50% прожиткового мінімуму з підвищенням на 2% за кожен повний рік страхового стажу, а у разі стажу в 35 років – у розмірі прожиткового мінімуму;

– умовно-накопичувальної пенсії за кошти роботодавців. Внески роботодавців у розмірі 5% фонду оплати праці будуть зараховуватися на умовний пенсійний рахунок працівника в ЄНПФ. У разі виходу працівника на пенсію розмір умовно-накопичувальної пенсії буде визначатись шляхом ділення умовних накопичень на середньо очікувану тривалість життя. Проте ця пенсія буде виплачуватись довічно й не може бути передана у спадок;

– накопичувальної частини пенсії, сформована за допомогою особистих внесків працівника у розмірі 10% заробітної плати. Зазначимо, що виплата цієї пенсії здійснюється до вичерпання коштів, накопичених на особистому рахунку, після чого її нарахування припиняється.

Введення умовно-накопичувальної підсистеми заплановане з 2018 року. Уряд Казахстану прогнозує, що реформи дадуть змогу забезпечити коефіцієнт заміщення заробітної плати пенсією на рівні не менше ніж 40% до 2030 року, що відповідає стандартам країн ОЕСР.

Висновки. Реформування пенсійної системи в сучасних умовах є одним із важливих завдань економічної політики урядів багатьох країнах світу. Пенсійні реформи, проведені в 1990–2000 роках у деяких країнах Європи, були реакцією на ускладнення демографічної ситуації, зростання рівня навантаження на працездатне населення, перманентне збільшення розмірів дефіциту фінансових ресурсів пенсійних систем, побудованих на солідарних засадах. Головна ідея пенсійних реформ полягала в забезпеченні їх стійкості та платоспроможності в довгостроковому періоді внаслідок посилення особистої відповідальності громадян за рівень власного добробуту після завершення трудової діяльності, стимулювання більш пізнього виходу на пенсію тощо.

Головним нововведенням у межах проведення пенсійних реформ у багатьох країнах став перехід від суто солідарної до солідарно-накопичувальної пенсійної системи, тобто впровадження індивідуальних пенсійних рахунків для накопичення, капіталізації коштів та їх виплати після виходу на пенсію у вигляді додаткової виплати. При цьому практика показала, що незважаючи на позитивний вплив на економіку, через нестабільність фінансових ринків, недостатню прибутковість інвестування активів, відсутність інструментів для захисту коштів від знецінення накопичувальна підсистема, як правило, не виконує свого основного завдання – збереження та збільшення пенсійних накопичень. Зважаючи на ці обставини, у 2010 році в Чилі та Казахстані було частково відновлено солідарну складову частину пенсійної системи, а в окремих державах ЄС масштаби використання накопичувальної підсистеми були зведені до мінімуму аж до повної відмови від її використання.

Фактори, які знижують ефективність накопичувальної підсистеми в країнах з більш стійкою за вітчизняну економічною системою, в Україні виявляються більшою мірою. На наш погляд, в умовах політичної та економічної нестабільності, стагнації економіки та динамічних темпів інфляції, що спостерігаються в Україні впродовж останніх років, заплановане на 2017 рік впровадження другого рівня пенсійної системи виглядає передчасним та слабо аргументованим. Перспективи впровадження накопичувальної підсистеми, на наш погляд, слід пов'язувати з відновленням економічного зростання, загальним оздоровленням економіки, формуванням сприятливого інвестиційного клімату, розвитком фондового ринку.

Іншою новацією, характерною для пенсійних реформ у більшості країн, є поступове підвищення пенсійного віку. В Україні питання підвищення віку виходу на пенсію є предметом гострих політичних дискусій та має негативне сприйняття у вітчизняному суспільстві. При цьому за відсутності дієвих інструментів зниження рівня тінізації вітчизняної економіки та стимулювання зайнятості підвищення пенсійного віку є практично неминучим, оскільки це є альтернативою зростанню ставки страхових внесків. Звісно, відтермінування виходу на пенсію недоцільно розглядати

як панацею від фінансових проблем пенсійної системи, воно має доповнюватись заходами з детінізації економіки, стимулюванням підприємницької діяльності громадян, розширення зайнятості.

Перспективним напрямом подальший наукових досліджень є питання розвитку професійних пенсійних фондів, діяльність яких повинна бути спрямована на формування фінансових ресурсів для виплати пенсій громадянам, які працюють у шкідливих умовах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гнибіденко І. Наукові підходи до реформування пенсійної системи в Україні та країнах ЄС / І. Гнибіденко, А. Непокульчицький // Проблеми науки. – 2006. № 4. – С. 30–37.
2. Зеленко В. Сучасні пенсійні системи країн пострадянського простору і досвід України: пенсійні системи країн СНД і України / В. Зеленко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 8. – С. 159–166.
3. Петрушка О. Досвід реформування пенсійних систем закордонних країн та його використання в Україні / О. Петрушка, Ю. Баніт // Наука й економіка. – 2015. № 1 (37). – С. 19–27.
4. Рудик В. Розвиток системи пенсійного забезпечення в західноєвропейських країнах / В. Рудик // Економіка України. – 2011. – № 10. – С. 72–78.
5. Сазонець І. Фінансовий механізм пенсійної системи України в умовах трансформації світової економіки: [монографія] / І. Сазонець. – Дніпропетровськ: Вид-во Дніпропетр. нац. ун-ту, 2008. – 396 с.
6. В Польше собираются снизить пенсионный возраст в середине 2016 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://world.lb.ua/news/2015/12/10/323175_polshe_sobirayutsya_snizit.html.
7. Антропов В. Социальная рыночная экономика: путь Германии / В. Антропов. М.: Экономика, 2003. – 223 с.
8. Світовий досвід у реформуванні пенсійних систем: Програма розвитку фінансового сектора (USAID/FINREP-II). – К., 2014. – Вип. 5.
9. Біла С. Реформування інституту пенсійного забезпечення: досвід країн ЄС / С. Біла // Історія народного господарства та економічної думки України: збірник наукових праць. – К., 2009. – Ч. 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://info-library.com.ua/books-text-10874.html.
10. Немецкая пенсия – это хорошо, а хорошая пенсия – еще лучше [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://facenews.ua/news/2016/316585.
11. Серегина Е. Пенсионная реформа Великобритании 2016 года / Е. Серегина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk-manual.co.uk/pension-reforms-2016-in-great-britain.
12. Яшник Г. Закордонний досвід реформування системи пенсійного забезпечення / Г. Яшник // Державне управління: теорія та практика. – 2011. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://academy.gov.ua/ej/ej13/txts/Yashnyk.pdf.
13. Власть объясняет: что было и что стало с пенсионной системой Казахстана [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://vlast.kz/jekonomika/vlast_objasnjaet_chto_bylo_i_chto_stalo_s_pensionnoj_sistemoj_kazahstana-10403.html.
14. О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан: Закон Республики Казахстан от 21 июня 2013 года № 105-V ЗРК [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://grossbuh.kz/information/show/id/415.html.

УДК 336.71:334.758

Шульга К.Д.
аспірант кафедри менеджменту банківської діяльності Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД КОНСОЛІДАЦІЇ БАНКІВ

Стаття присвячена дослідженню основних мотивів процесу злиття та поглинання на міжнародному банківському ринку. Виявлено основні проблеми, з якими зіштовхуються банківські установи в процесі злиття чи поглинання, систематизовано можливі наслідки для банківського ринку. Проаналізовано та визначено напрями застосування кращого міжнародного досвіду українськими банківськими установами.

Ключові слова: злиття, поглинання, банки, міжнародний ринок, мотиви та наслідки.

Шульга К.Д. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ КОНСОЛИДАЦИИ БАНКОВ

Статья посвящена выделению основных мотивов процесса слияния и поглощения на международном банковском рынке. Определены основные проблемы, с которыми сталкиваются банковские учреждения в процессах слияния и поглощения, а также основные последствия. Проанализирована возможность применения опыта иностранных банков украинскими банковскими учреждениями.

Ключевые слова: слияние, поглощение, банки, международный рынок, основные последствия.

Shulga K.D. INTERNATIONAL EXPERIENCE OF BANK CONSOLIDATION

The article is devoted to the release of the main reasons for mergers and acquisitions in the international banking market. Main problems with which banks can face during the process of mergers and acquisitions are determined along with major consequences. The possibility to use the experience of foreign banks by Ukrainian banks is analyzed.

Keywords: mergers, acquisitions, banks, international market, main consequences.

Постановка проблеми. Аналіз консолідаційних процесів банків різних країн свідчить про необхідність використання в діяльності банку інструментарію стратегічного планування як на рівні банку в цілому, так і відносно кожної угоди реорганізації банку. Використання доктрин консолідації міжнародних банків для реструктуризації банків України неможливе внаслідок низки причин як внутрішнього, так і зовнішнього характеру, але вивчення світового досвіду дасть можливість уникнути або мінімізувати ризики та потенційні збитки.

Аналіз основних джерел і публікацій. Багато досліджень закордонних учених присвячено процесу злиття та поглинання, серед яких можемо відмітити Д. Пампфилис, І. Гідді, М. Еванс, П. Гохан та інших. Більшість наукових праць присвячена визна-

ченню основних мотивів та цілей консолідації, розкриттю основних проблем, з якими зіштовхуються банки в процесі злиття й поглинання. Однак злиття й поглинання в банківському секторі мають свої особливості, а вивчення специфіки цих процесів може стати цінним досвідом для вітчизняних банків.

Метою статті є визначення основних мотивів та цілей консолідації банків на міжнародному ринку, виокремлення основних проблем та тенденцій на міжнародному ринку процесу злиття та поглинання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Консолідація капіталу відіграє важливу роль у банківському секторі, який є засобом реструктуризації, контролю та розвитку. Останніми роками спостерігається стрімка тенденція консолідації банків як на українському, так і на міжнародному ринку. Існує низка причин, які стають рушійними для таких процесів: від проблем в самому банку до проблемами в банківському секторі в цілому. Деякі банки на етапі зрілості, коли не мають перспектив подальшого розвитку, використовують стратегію консолідації шляхом злиття чи поглинання для забезпечення подальшого розвитку банку та диверсифікації ризиків.

Процес консолідації банків набув значного розвитку в міжнародній практиці за останні десять років. Це сприяє розвитку структури банківського сектора, створенню філій, розширенню спектра банківських послуг. У світовій практиці під злиттям розуміють створення єдиної економічної структури шляхом об'єднання декількох суб'єктів господарювання, що на цей момент діють. При цьому акціонери зберігають свої права на акції, але вже новоствореного підприємства. Поглинання ж за своєю сутністю є більш агресивною формою, що передбачає повне припинення існування однієї зі структур і приєднання її до іншої, яка вже існує. Це супроводжується викупом контрольного пакету акцій, таким чином акціонери компанії, що поглинається, втрачають свої корпоративні права. В іноземній літературі ці категорії описують визначенням M&A – mergers and acquisitions (з англ. злиття та поглинання), розбіжності між якими з часом стають все менше помітними [1].

Д. Депамфіліс розділяє два поняття «злиття» та «поглинання». Він вважає, що поглинання відбувається тоді, коли одна компанія стає основним власником і набуває контролю над іншою компанією, її дочірньою фірмою чи окремими активами. З іншого боку, злиття – це об'єднання двох компаній, в результаті якого лише одна з них залишається як юридична особа [2, с. 23].

П. Гохан визначає злиття як об'єднання різних за розмірами компаній, при якому одна компанія приєднується до іншої, а поглинанням вважає вороже злиття [3, с. 19].

Злиття чи поглинання дають можливість до розширення спектра банківських послуг, створення філій, спеціалізованих банків, таким чином приводять до диверсифікації ризиків ведення банківської діяльності.

Основними мотивами злиття та поглинання банків є:

1. Економія від масштабу. Злиття чи поглинання дають можливість розширити масштаби діяльності та залучити велику кількість нових клієнтів за досить короткий період часу, збільшити капітал, особливо якщо мова йде про інвестування або кредитування, а також забезпечують більшу географічну сферу діяльності.

2. Ефективність. Консолідація банків стимулює зростання ефективності діяльності банку та якість надання банківських послуг. Кожен банк має свій персональний підхід до ризик-менеджменту, банківського обліку, управління активами. У разі злиття двох банків ці процеси можна консолідувати та забезпечити їх подальше вдосконалення.

3. Заповнення прогалин бізнесу. Злиття чи поглинання банків дають змогу зміцнити та розширити свою діяльність шляхом заповнення прогалин у технологічному аспекті. Консолідація дає банкам можливість розширити свою технологічну платформу, запровадити більш унікальну структуру та фінансову модель.

4. Залучення висококваліфікованих кадрів. Людський фактор у розвитку банку не може бути проігнорований. Злиття чи поглинання дають можливість залучати висококваліфіковані кадри для зміцнення команди топ-менеджерів банку, розвитку персоналу, надання високоякісних банківських послуг.

5. Збільшення прибутків банків унаслідок диверсифікації банківської діяльності [1].

Е. Карлетті вважає, що, крім зазначених мотивів злиття та поглинання банків, не менш важливими є технологічні мотиви (особливо комунікаційні технології), дерегулювання, глобалізація банківських процесів, конкурентні переваги. Консолідаційні процеси є цікавими для різних політичних областей, оскільки вони стимулюють конкуренцію, ринкову дисципліну, покращують функціонування фінансового сектора та проведення грошово-кредитної політики [4, с. 3].

Д. Ахавеін вважає, що основною причиною злиття чи поглинань банків є намагання підвищити прибутки. На думку науковця, цього можна досягти трьома методами, по-перше, підвищення ефективності витрат внаслідок зниження витрат на одиницю продукту, по-друге, вдосконалення ефективності прибутків, по-третє, підвищення впливу на ринку під час встановлення цін на банківські послуги [5, с. 2].

При цьому виділяють також і низку недоліків у процесі злиття та поглинання банків. Так, М. Діллі виокремлює такі недоліки цих процесів.

1. Проблема поєднання культур.

Багато перспективних банківських злиттів і поглинань дивляться лише на два банки на папері – без урахування їх людей або культуру. Нездатність оцінити культурну основу (а не тільки фінансову) є однією з причин, чому процеси злиття банків в результаті зазнають невдачі.

2. Недостатнє прийняття зобов'язань.

Невиконання взятих зобов'язань є однією із серйозних небезпек процесу банківського злиття. Здебільшого банківські керівники не приділяють достатньої кількості часу й ресурсів для поєднання двох банківських платформ разом, і в результаті виникає низка проблем, що впливають на клієнтів та приводять до руйнації новоствореного банку. Необхідно утикати цієї помилки шляхом виділення достатніх ресурсів для повної інтеграції двох фінансових установ.

3. Вплив на клієнтів банківських установ.

У процесі злиття чи поглинання необхідно брати до уваги влив цього процесу на клієнтів. Особливо це стосується дрібних банківських організацій, клієнти часто реагують дуже емоційно на придбання банку – важливим є управління сприйняттям клієнтів за допомогою регулярної та ретельної комунікації. Все може вплинути на роботу клієнтів негативно, якщо не приділяти достатньої уваги.

4. Невідповідність управління.

Основну небезпеку під час злиття чи поглинання становить управління ризиками та дотримання культури кожного банку, що беруть участь у цьому про-

цесі. Кожна фінансова установа займається банківською діяльністю і дотримується федеральних правил по-різному, але важливо, щоб обидва банки погоджувалися на спільний підхід до бачення цього процесу. Коли дві протилежні культури зіштовхуються під час злиття банків і не вирішують проблем професійно, це негативно позначається на рентабельності бізнесу [6].

Розглянемо приклади найбільших злиттів та поглинань у міжнародному банківському секторі.

«Велика четвірка» банків США, які існують сьогодні, багато в чому є продуктом деяких великих злиттів та поглинань. Citigroup (NYSE: C), Wells Fargo (NYSE: WFC), JPMorgan Chase (NYSE: JPM), і Банк Америки були насправді 35 окремими компаніями в 1990 р. Ще до фінансової кризи, яка стала поштовхом до розвитку процесу злиття та поглинання, банківська галузь мала довгу історію укладання таких угод.

Citigroup брав участь у найменшій кількості угод зі злиття та поглинання серед «великої четвірки», але була одна велика проблема, яка привела до поточного стану компанії. Citigroup був сформований з двох великих фінансових корпорацій: Citicorp і Travelers Group, які об'єдналися в 1998 р. угодою вартістю 140 млрд дол. США. Тоді це було найбільше корпоративне злиття в історії.

Wells Fargo мали деякі великі угоди в 1990-х рр., завершивши злиття з First Interstate в 1996 р., яке оцінюється в 11,3 млрд дол. США, а також інше злиття з Norwest у 1998 р. вартістю 31 700 млн дол. США.

JPMorgan Chase був створений у 2000 р. внаслідок придбання J. Morgan компанії Chase Manhattan Bank за ціною близько 30 млрд дол. США. У 2004 р. банк придбав Bank One за 58 млрд дол. США, що привело до того, що JPMorgan став другим за величиною банком в США в той час.

Банк Америки був, мабуть, найбільш завантаженим з чотирьох банків з точки зору великих угод. По-перше, в 1998 р. злиття Bank America і Nations Bank створили організацію, відому як Bank of America, з активами в 570 млрд дол. США й великою мережею філій. Потім у середині 2000-х рр. Bank of America мали по одній великій угоді кожен рік. У період з 2004 до 2007 рр. банк придбав FleetBoston Financial за 47 млрд дол. США, кредитні карти гігантських MBNA за 35 млрд дол. США, U.S. Trust за 3,3 млрд дол. США і LaSalle Bank за 21 млрд дол. США [7].

Враховуючи теперішній стан економіки України, існує необхідність використання закордонного досвіду консолідаційних процесів банків. Більше того, активні зміни необхідні якнайшвидше, оскільки відбуваються активні процеси оптимізації банківської системи. Враховуючи закордонний досвід, консолідацію банків України необхідно проводити серед установ, що конкурують в одному фінансовому сегменті, тобто необхідні поглинання великим банками менших. Таким чином, кількість банків України зменшиться, але ефективність їх діяльності значно зросте. Використання закордонного досвіду для підвищення ефективності діяльності банківської системи України дасть можливість зміцнити банки України та створити декілька великих банків, де буде сконцентрований капітал.

Після п'ятирічного спаду процесів злиття та поглинання після фінансової кризи 2015 р. характеризувався підвищенням активності у цьому напрямі. Незважаючи на всі переваги стратегії злиття й поглинання, необхідно виокремити основні проблеми, з якими зіштовхуються банки під час процесу консолідації та які суттєво впливають на поточний стан світової банківської системи.

Отже, основними проблемами процесу злиття та поглинання як у міжнародному, так і в українському банківському секторі, за останні роки є:

1. Проблеми банківського регулювання: для банків, що бажають зростати внаслідок злиття чи поглинання, нормативні обмеження представляють проблеми. Чим більше учасників процесу, тим більше обмежень; фірми повинні враховувати потенціал SIFI під час розгляду розміру або складності угод. Більш жорсткі правила можуть стати перешкодою для консолідації на середньому ринку. Проте підвищення прозорості може також привести й до зростання довіри з боку суспільства. Поліпшення економічних тенденцій дає банкам можливість з великим фінансовим потенціалом брати на себе регулятивні зобов'язання та продовжувати підписувати консолідаційні угоди.

2. Відсоткова ставка: підвищення відсоткових ставок буде стимулювати злиття та поглинання внаслідок збільшення комерційних перспектив.

3. Спеціалізація та раціоналізація: багато банків мають широкий огляд на свої географічні й клієнтські ринки, аналізуючи ринки, на яких вони вже присутні, та ринки, де вони бачать для себе потенційні можливості. Водночас вони виходять з неефективних ринків і низькорентабельних сервісних ліній для поліпшення розвитку капіталу та ефективності. Банки повинні оцінювати свої сильні сторони, розуміти цільові можливості, а також здійснювати операції з орієнтацією на довгострокові стратегічні цілі.

4. Невеликі банки в центрі уваги: сьогодні успішні, прибуткові невеликі банки, як правило, мають деякі особливості: вони раціоналізують свою діяльність на ринках, які характеризуються скороченням населення або доходів і збільшуються внаслідок злиття у цільових сферах, для яких властиве збільшення популяції або доходів. Вони мають «власний» індекс, а їх присутність є важливою в географічних областях настільки, що вони можуть вигідно конкурувати з великими банками. Ці банки користуються своїми вміннями в процесах консолідації для того, щоб поглинати менші банки – купівля дрібних банків (від двох до чотирьох угод в рік) приводить до зростання активів і клієнтської бази, а також розширення їх впливу на обраному сегменті [8].

Висновки. Угоди злиття та поглинання банків мають широкі можливості з погляду реалізації ключових стратегічних завдань і створення доданої вартості банківського бізнесу. Однак, незважаючи на високу кількісну динаміку, на практиці здебільшого так і не створюється додана вартість. Це пов'язано насамперед з неадекватними оцінками ефекту синергії та обмеженим використанням додаткових прихованих та стратегічних можливостей створення доданої вартості на етапі інтеграції банківських установ.

Особливостями функціонування банків України, які необхідно враховувати в процесах консолідації капіталу, є низький рівень корпоративного управління, відсутність у багатьох банків стратегії зростання та виходу на регіональні ринки, високий рівень інтеграції вітчизняних банків у бізнес-процеси та структури як офіційної, так і тіньової економіки. Для вирішення цих проблем необхідно застосовувати міжнародний досвід реорганізації та реструктуризації банків з метою подальшої імплементації цього досвіду в практику діяльності банківської системи України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пащенко Ю. Застосування міжнародного досвіду реорганізації та реструктуризації банків для оптимізації банківської системи в Україні / Ю. Пащенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economy.nayka.com.ua/pdf/12_2015/31.pdf.
2. Демапфіліс Д. Злиття, поглинання та інші спроби реструктуризації компаній / Д. Демапфилис; пер. з англ. – М.: Олімп-Бізнес, 2007. – 960 с.
3. Гохан П. Злиття, поглинання та реструктуризація компаній / П. Гохан; Пер. з англ. – 4-е вид. – М.: Альпіна Паблишерз, 2010. – 741 с.
4. Карлетті Е. Банківські злиття, конкуренція та ліквідність / Карлетті Е.;пер. з англ. // Journal of money, credit and banking. – 2006. – P. 1–42.
5. Акхавеін Д. Еффект від злиттів та ефективність та ціни / Д. Акхавеін; пер. з англ. // Review from industrial organizations. – 1997. – № 12. – P. 1–50.
6. Ділі М. Переваги та недоліки злиттів та поглинань банків / М. Ділі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bigskyassociates.com/blog/the-benefits-and-dangers-of-bank-mergers-and-acquisitions.
7. The Motley Fool. Найбільші злиття та поглинання банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://fool.com/investing/general/2015/04/22/the-biggest-mergers-and-acquisitions-in-banking.aspx.
8. Огляд злиттів та поглинань банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://deloitte.com/us/en/pages/mergers-and-acquisitions/articles/2015-banking-m-and-a-outlook.html.

СЕКЦІЯ 7
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 631.16:658.153

Попиченко Д.А.
аспірант
Уманського національного університету садівництва

ПРОБЛЕМИ СКЛАДУ І СТРУКТУРИ ОБІГОВИХ АКТИВІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇХ ЕФЕКТИВНЕ ВИКОРИСТАННЯ

У статті досліджено склад і структуру обігових активів, здійснено пошук нових джерел їх поповнення та створення сучасних умов управління ними. Визначено показники, які характеризують структуру обігових активів. Проаналізовано фактори, які впливають на склад і структуру обігових активів у сільському господарстві.
Ключові слова: обігові активи, ефективність використання, ліквідність, рентабельність, грошові кошти.

Попиченко Д.А. ПРОБЛЕМЫ СОСТАВА И СТРУКТУРЫ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ИХ ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ
В статье исследованы состав и структура оборотных активов, осуществлен поиск новых источников их пополнения и создания современных условий управления ими. Определены показатели, характеризующие структуру оборотных активов. Проанализированы факторы, влияющие на состав и структуру оборотных активов в сельском хозяйстве.
Ключевые слова: оборотные активы, эффективность использования, ликвидность, рентабельность, денежные средства.

Popychenko D.A. THE PROBLEMS OF CURRENT ASSETS OF AGRICULTURE ENTERPRISE ANALYSIS, STRUCTURE AND EFFICIENT USE
The article deals with the current assets analysis and structure. The research of new sources of their replenishment has been carried out. The indices which characterize current assets structure have been determined. The author analyzes factors that have an influence on current assets analysis and structure in the agriculture.
Keywords: current assets, efficiency, liquidity, profitability, cash.

Постановка проблеми. Ринкові реформи, проведені в Україні, супроводжувалися лібералізацією цін, свободою торгівлі в умовах наявного монополізму галузей національної економіки. За таких умов спостерігається зростання цін на промислову продукцію, енергоресурси, послуги, порівняно з цінами на сільськогосподарську продукцію. Розвиток ринкових відносин визначає нові умови управління обіговими активами. Інфляція, неплатежі та інші кризові явища змушують сільськогосподарські підприємства змінювати свою політику щодо управління обіговими активами, здійснювати пошук нових джерел їх поповнення, досліджувати їх склад, структуру, шляхи підвищення ефективності їх використання. В умовах ринкової економіки для суб'єктів спостерігання основною метою діяльності є не лише максимізація прибутку, а й водночас збільшення доданої вартості, яка включає, крім прибутку, фонд оплати праці, що визначає купівельну спроможність населення, амортизацію як найважливіше джерело відтворення капіталу та наявність обігових активів, здатних забезпечити безперервність виробництва. Обігові активи є своєрідним індикатором фінансового стану й ефективності виробничо-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств. Підвищення ефективності їх використання багато в чому залежить від їх складу й взаємопов'язане зі зниженням матеріаломісткості, вдосконаленням структури виробництва, організацією постачання та збуту продукції, розрахунками, скороченням і ліквідацією непродуктивних витрат тощо. З огляду на це, для раціональної організації обігових активів, їх науково обґрунтованого формування й високоефективного використання важливе методичне та практичне значення має дослідження їх складу і структури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній теорії та практиці склад і структура обігових активів класифікуються залежно від матеріально-речового складу. При цьому виділяють такі активи: грошові ресурси, авансовані в обігові активи сфери виробництва, що представлені виробничими запасами, молодняком тварин і тваринами на відгодівлі, незавершеним виробництвом, витратами майбутніх періодів і обіговими активами сфери обігу, до складу яких входять готова продукція, грошові кошти, кошти в розрахунках. Такий підхід до класифікації складу і структури обігових активів відповідає ринковим умовам і Міжнародним стандартам ведення бухгалтерського обліку.

О. Бондаренко акцентує увагу на тому, що «...науково обґрунтовані склад і структура обігових активів повинні бути узгодженими з обсягом поточних зобов'язань, давати підприємству економічні вигоди шляхом забезпечення ліквідності, платоспроможності, прибутковості підприємства» [1, с. 8].

Мета статті полягає у визначенні складу і структури обігових активів та прогнозування шляхів підвищення ефективності їх використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. На склад і структуру обігових активів у сільському господарстві впливають різні фактори, зокрема: особливості обігу засобів, економічні зв'язки і відносини з різними суб'єктами господарювання, фіскальними органами, рівень спеціалізації і концентрації виробництва, обсяги та структура виробленої й реалізованої продукції. Трансформація структури обігових активів протягом виробничого процесу певною мірою залежить від їх обігу. Упродовж операційного циклу оборотні активи авансуються в певних пропорціях у виробничі запаси,

незавершене виробництво, готову продукцію, дебіторську заборгованість та грошові кошти.

На сільськогосподарському підприємстві водночас відбувається декілька виробничих циклів, причому ідентичних для всіх суб'єктів господарювання, які зводяться до придбання сировини і матеріалів, виробництва, випуску готової продукції. Результати дослідження свідчать, що виробничі цикли, як правило, не співпадають, оскільки початок одного циклу за часом може співпадати з серединою іншого і закінченням третього тощо. Унаслідок цього в межах одного підприємства (або групи підприємств) не спостерігається зміна структури обігових активів в різні періоди року.

Кількість одночасних виробничих циклів залежить, перш за все, від характеру й обсягу виробництва. У галузях сезонного виробництва (зокрема в сільському господарстві) одночасне проходження обігових активів на різних стадіях обігу представлено не настільки яскраво і може спостерігатися швидше на підприємствах з промисловим типом виробництва.

У Черкаській області ознакам промислового виробництва більшою мірою відповідають підприємства, що спеціалізуються на виробництві овочів закритого ґрунту, а також виробництві окремих видів тваринницької продукції: птахофабрики, підприємства з вирощування тварин. Однак кількість таких підприємств у цій області незначна. За останні роки провідне місце в економіці сільськогосподарських підприємств посідають підприємства, які спеціалізуються на виробництві продукції рослинництва, внаслідок чого структура обігових активів на більшості з них змінюється впродовж року. Головним завданням сільськогосподарських підприємств щодо ефективного управління обіговими активами є дотримання науково обґрунтованого співвідношення обігових активів сфери виробництва і сфери обігу, що суттєво впливає на ефективність їх використання.

В економічній літературі показник забезпечення та структури обігових активів трактуються по-різному. На думку Л. Деркач, зазначений показник пропонується розраховувати за даними балансу або на початок, або на кінець року [2]. За умови дотримання таких методичних підходів у результаті отримаємо показники, які характеризують результати часу. Результати проведеного дослідження свідчать, що під час обчислення структури обігових активів необхідно, в першу чергу, враховувати галузеву специфіку відтворення в аграрному секторі економіки, характерні особливості специфіки відтворення та сфери обігових активів підприємств галузі впродовж року. З огляду на такі характерні особливості функціонування сільськогосподарських підприємств, під час обчислення структури обігових активів слід приймати до розрахунку їх середньорічну вартість, обчислену за методом середньої хронологічної (див. табл. 1).

Структура обігових активів свідчить про рівень забезпеченості сільськогосподарських підприємств обіговими активами, їх авансування в кожну зі стадій колообігу виробництва. Це дає можливість об'єктивно оцінити їх виробничі можливості, виявити внутрішні резерви підвищення ефективності виробництва. За досліджуваний період у сільськогосподарських підприємствах області структура обігових активів відносно стабільна. Найбільша частка у структурі обігових активів традиційно припадає на обігові ротні активи сфери виробництва. Їх розмір за період з 2011 до 2015 рр. коливається від 60,7% у 2012 р. до 74,7% у 2013 р. У структурі обігових активів сфери виробництва найбільшу частку займають виробничі запаси – від 29,7% у 2012 р. до 41,3% у 2015 р., або на 11,6 в.п. більше порівняно з 2012 р. Домінантні розміри виробничих запасів у структурі обігових активів сільськогосподарських підприємств є наслідком виробничого напряму підприємств для забезпечення безперервного процесу виробництва. Сільськогосподарські підприємства внаслідок специфічних особливостей виробництва змушені створювати необхідні запаси насіння та садивного матеріалу, кормів, паливно-мастильних матеріалів, мінеральних добрив і отрутохімікатів. Відсутність стабільного цінового механізму на ринку постачання товарів змушує сільськогосподарські підприємства придбавати в період зниження цін максимальну кількість виробничих запасів, необхідних для забезпечення безперебійності процесу виробництва. Проведений аналіз говорить, що з настанням весняно-польових робіт чи періоду збору врожаю зростають ціни на основні матеріальні цінності для забезпечення посівної кампанії та кампанії зі збору врожаю. Традиційно зростають ціни на паливо й мастильні матеріали, мінеральні добрива та отрутохімікати тощо.

Таблиця 1

Структура обігових активів сільськогосподарських підприємств Черкаської області, 2011–2015 рр., %

Показники	2011	2012	2013	2014	2015
Обігові активи сфери виробництва, всього	66,9	60,7	70,1	74,7	69,5
в тому числі:					
– виробничі запаси;	32, 9	29,7	37,9	41,3	40,5
– молодняк тварин і тварини на відгодівлі;	2,6	2,4	1,9	2,0	2,0
– незавершене виробництво;	31,3	28,5	30,1	31,3	26,9
– витрати майбутніх періодів	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1
Обігові активи сфери обігу, всього	32,8	39,1	29,5	25,0	30,2
в тому числі:					
– готова продукція;	14,0	21,2	11,8	5,2	8,8
– кошти в розрахунках;	13,7	14,1	12,9	14,2	16,1
– грошові кошти	5,1	3,8	4,8	5,6	5,3
Інші обігові активи	0,3	0,2	0,4	0,3	0,3
Усього обігових активів	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Оборотні активи у відсотках до загальної валюти балансу	64,1	63,2	64,7	66,1	70,5

Посередницької структури між сільськогосподарськими підприємствами й постачальниками товарів немає. Це є основною причиною зростання частки виробничих запасів у структурі обігових активів. На збереження зверх нормативних запасів окремих елементів обігових активів сільськогосподарські підприємства витрачають значні кошти, які спрямовують на їх відповідне збереження, охорону, обладнання додаткових складських приміщень тощо. Усі ці додаткові витрати надалі збільшують собівартість продукції.

Першочерговими проблемами в управлінні обіговими активами є: управління запасами, дебіторською заборгованістю, грошовими коштами, визначення джерел їх фінансування. Фінансовою стратегією підприємства за сучасних умов є формування необхідного обсягу і складу обігових активів, раціоналізація й оптимізація їх структури та джерел фінансування [3].

Незважаючи на провідну частку виробничих запасів у загальній структурі обігових активів, їх нестача негативно позначається на фінансовому стані підприємства. Скорочення авансування обігових активів у виробничі запаси й незавершене виробництво приводять до дефіциту окремих їх видів, збоїв у виробничому процесі, недовантаженню виробничих потужностей, зменшенню обсягів виробництва, реалізації, до неотримання прибутків, отримання збитків [4, с. 152].

Під час аналізу структури обігових активів необхідно також відзначити, що одним із показників, які характеризують здатність підприємств здійснювати операційну діяльність з дотриманням умов авансування обігових активів на кожній зі стадій їх колообігу, є наявність грошових коштів на їх поточних рахунках у банках (див. табл. 2).

Таблиця 2

Ефективність використання обігових активів у сільськогосподарських підприємствах Черкаської області залежно від частки грошових коштів у структурі обігових активів за 2011–2015 рр.

Показники	Групи підприємств за часткою грошових коштів у структурі обігових активів, %			У середньому
	0	Від 0,1 до 1,0	1,1 і більше	
Кількість підприємств	82	206	118	406
Тривалість обігу, дні:				
– обігових активів, всього;	369	321	285	319
– обігових активів сфери обігу, всього;	163	142	126	141
– готової продукції;	55	48	41	47
– коштів в розрахунках;	91	78	76	79
– грошових коштів	0	0,9	11,8	4,9
Рентабельність обігових активів, %	- 2,1	11,4	36,9	15,4
Матеріаломісткість, грн	1,02	0,99	0,88	0,97

Грошові кошти в сільськогосподарських підприємств Черкаської області за досліджуваний період становили в середньому 4,9% загальної суми обігових активів. Водночас у 82 сільськогосподарських підприємств, або 20,2% загальної кількості обстежених, на кінець 2014 р. відсутні наявні грошові кошти на поточних рахунках у банках, що поглиблювало розбалансованість платіжного обігу цих підприємствах, приводило до затримки виробничого процесу, що суттєво впливає на процес виробництва внаслідок специфічної особливості галузі. Відсутність грошових коштів на рахунках у банках у сільськогосподарських підприємств негативно впливає на ефективність використання обігових активів. При цьому найгірші показники ефективності використання обігових активів спостерігаються на тих підприємствах, у яких грошові кошти на рахунках в банках відсутні. Тривалість обороту обігових активів на таких сільськогосподарських підприємствах на 50 днів довша, порівняно із середніми показниками по області. Для таких підприємств порівняно із середньо обласним показником більш тривалим є обіг обігових активів на 22 дня, з них готової продукції та коштів у розрахунках на 8 та 12 днів відповідно. У сільськогосподарських підприємств частка грошових коштів у загальній структурі обігових активів яких перевищує 1,1% мають кращі показники ефективності використання обігових активів. Зокрема, рівень рентабельності обігових активів у цій групі становить 36,9%, або на 21,5 в.п. більше порівняно із середньо обласним показником. Наявність у сільськогосподарських підприємств грошових коштів на рахунках у банках дає змогу більш оперативно здійснювати придбання товарів, робіт і послуг, враховуючи цінові зміни, особливо для заготівлі виробничих запасів для проведення весняно-польової кампанії та осінніх робіт.

Низька частка грошових коштів у структур обігових активів, як свідчать результати дослідження, є наслідком неефективного управління грошовими коштами у фінансово нестійких підприємствах.

У процесі науково обґрунтованому управлінні виробничим процесом в цілому й обіговими активами зокрема для забезпечення безперебійного виробничого процесу сільськогосподарські підприємства здатні певну суму грошових коштів акумулювати на рахунках у банку, необхідних для безперебійного їх функціонування. Акумулювання грошових коштів на рахунках у банках сільськогосподарських підприємств залежить, перш за все, від їх спеціалізації, а також організації взаємовідносин їх з контрагентами.

На структуру обігових активів значний вплив має їх класифікація залежно від рівня ліквідності. У вітчизняній практиці виділяють високоліквідні, середньоліквідні та низьколіквідні обігові активи.

Найбільш мобільною частиною обігових активів є грошові кошти й короткострокові цінні папери. Відношення цієї частини обігових коштів до короткострокових зобов'язань зображає абсолютну ліквідність. На покриття кредитних зобов'язань можна залучити кошти в розрахунках. Відношення отриманої суми до зобов'язань характеризує коефіцієнт ліквідності. Узагальненим показником платоспроможності є відношення всієї суми обігових активів до поточних зобов'язань, що являє собою загальний коефіцієнт покриття, який свідчить, чи достатньо у підприємства коштів у разі потреби на погашення короткострокових зобов'язань протягом наступного року. Водночас перевищення обігових активів над короткостроковими зобов'язаннями говорить про нераціональне їх авансування та неефективне використання.

З метою дослідження управління обіговими активами актуальність визначає їх групування залежно від рівня їх ліквідності. Це дає змогу визначити напрями щодо підвищення ефективності їх використання.

За рівнем ліквідності необхідно виокремити найменш ліквідні обігові активи, до яких належать обігові активи сфери виробництва й запаси готової продукції, найбільш ліквідні – грошові кошти та короткострокові фінансові вкладення, а також кошти із середнім рівнем ліквідності – кошти в розрахунках. Результати дослідження сільськогосподарських підприємств області свідчать, що у структурі обігових активів переважають обігові активи сфери виробництва, ліквідність яких низька.

Досягнення оптимальної структури обігових активів, а також оптимального розміру їх високоліквідної частини, вимагає забезпечення ефективної господарської діяльності підприємства. Процес управління обіговими активами не повинен зводитись до управління окремими їх елементами. Доцільно вбудувати його в операційну діяльність підприємства з подальшим інтегруванням у стратегічне управління підприємством. Такий підхід дасть змогу повніше охопити процес господарювання та врахувати фактори, що на нього впливають [5].

Під час дослідження ліквідності сільськогосподарських підприємств велике значення має аналіз чистих обігових активів, які становлять різницю

між обіговими активами підприємства та його короткостроковими зобов'язаннями. Чисті обігові активи позитивно впливають на забезпечення підтримки фінансової стійкості сільськогосподарського підприємства. Водночас надвишок чи брак чистих обігових активів негативно впливає на фінансовий стан сільськогосподарських підприємств. Це приводить до банкрутства підприємства, оскільки свідчить про нездатність своєчасно погасити ним короткострокові зобов'язання. Перевищення чистих обігових активів над оптимальною потребою в них говорить про неефективне використання ресурсів. Таким чином, ефективне управління обіговими активами безпосередньо впливає на фінансовий стан підприємства. Швидкість трансформації обігових активів із виробничої у грошову форму впливає на платоспроможність сільськогосподарських підприємств.

Періодичність нарощування затрат на виробництво та їх розмір, обсяги отримання продукції її реалізація залежать від галузі виробництва і спеціалізації підприємства. За останні роки, як свідчить проведений аналіз, більшість сільськогосподарських підприємств Черкаської області мають зерново-бурякову спеціалізацію, що приводить до загострення сезонності аграрного виробництва. Досвід роботи сільськогосподарських підприємств, які спеціалізуються на вирощенні зернових, говорить, що у разі отримання високих врожаїв перед ними виникає проблема забезпеченості складськими приміщеннями на елеваторах та портах. Існують також проблеми з перевезенням зернових до портів для їх подальшого експорту. Елеватори необґрунтовано збільшують ціни на свої послуги. Унаслідок цього перед сільськогосподарськими підприємствами виникає проблема обслуговування високих врожаїв зернових, а це потребує більшої кількості нових потужних елеваторів, зданих забезпечити їх збереження. Переважна більшість дрібних та середніх сільськогосподарських підприємств за сучасних умов господарювання є малоефективними й опинилися на межі банкрутства. У цій ситуації вони потребують стимулювання шляхом державної підтримки, надання їм різного роду пільг, субсидій та субвенцій. За таких умов згадані сільськогосподарські підприємства зможуть забезпечити безперервний процес виробництва, виконуючи програму з виробництва продукції рослинництва і тваринництва, забезпечуючи при цьому продовольчу безпеку країни, покращуючи показники зайнятості сільського населення. Як наслідок, сільськогосподарські підприємства отримають можливість застосовувати передові, більш прогресивні технології виробництва продукції рослинництва та тваринництва з дотриманням агротехнічних вимог, запроваджувати науково обґрунтовану спеціалізацію виробництва, здійснювати виробничу діяльність на самофінансуванні та самоокупності. Це, у свою чергу, позитивно вплине на управління обіговими активами.

Сільськогосподарські підприємства різняться за спеціалізацію, що суттєво впливає на структуру обігових активів, необхідних для подальшого їх авансування в різних пропорціях. Як свідчить проведений аналіз, різний рівень у забезпеченості сільськогосподарських підприємств обіговими активами зумовлений неоднорідністю природно-економічних умов, різним виробничим спрямуванням і рівнем розвитку економіки. Певною мірою посилення регіональних розходжень в рівні забезпечення обіговими активами є наслідком проведення ринкових перетворень в аграрній сфері економіки, поглиблення спеціалізації виробництва. Здебільшого поруч з великими містами Черкаси, Умань, Сміла, Золотоноша сільськогосподарські підприємства працюють більш ефективно, забезпечені робочою силою, дотримуються умов агротехніки, вирощують більш високі урожаї сільськогосподарських культур. Сільськогосподарські підприємства, що спеціалізується на вирощенні тварин у своїй структурі обігових активів найбільшу частку мають залишки тварин на вирощенні і відгодівлі та кормів. І навпаки, в тих, що спеціалізуються на вирощенні рослинницької продукції у структурі обігових активів найбільшу частку займає насіння та посадковий матеріал, мінеральні добрива, отрутохімікати, незавершене виробництво в рослинництві. З огляду на це структура обігових активів перебуває в прямій залежності від спеціалізації сільськогосподарського підприємства. Суттєвий вплив на склад і структуру обігових активів має показник тривалості їх обігу (див. табл. 3).

Результати проведеного дослідження сільськогосподарських підприємств Черкаської області свідчать, що відносно низька тривалість обіг обігових активів (від 6 місяців до 1,5 роки) супроводжується вищою ефективністю їх використання, досягається в значному рівні виробничих запасів – в середньому 36,1–42,4% у структурі обігових активів. Очевидно, що для безперебійного забезпечення виробництва сільськогосподарські підприємства за сучасних умов змушені створювати значні запаси насіння, кормів, паливно-мастильних матеріалів, мінеральних добрив та отрутохімікатів. Причинами недостатнього забез-

Таблиця 3

Структура обігових активів сільськогосподарських підприємств Черкаської області відповідно до тривалості їх обігу в середньому за 2011–2015 рр.

Показник	Групи підприємств щодо тривалості обігу обігових активів, місяці					У середньому по області
	до 6	від 6 до 12	від 12 до 18	від 18 до 24	більше 24	
Кількість підприємств	78	144	106	42	36	406
Обігові активи сфери виробництва, всього	60,9	72,6	63,2	60,9	53,7	67,9
– виробничі запаси	36,1	36,4	42,4	45,6	35,8	36,5
– тварини на відгодівлі і вирощуванні	1,3	2,6	2,3	1,5	1,6	2,1
– незавершене виробництво	23,4	33,5	18,4	13,7	16,2	29,2
– витрати майбутніх періодів	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Обігові активи сфери обігу	38,9	27,1	36,4	38,6	46,1	31,8
– готова продукція	14,5	10,8	15,3	8,2	9,7	13,1
– кошти в розрахунках	15,2	13,4	19,1	29,2	35,8	14,1
– грошові кошти	9,2	2,9	2,0	1,2	0,6	4,6
Інші обігові активи	0,2	0,3	0,4	0,5	0,2	0,3

печення запасів цими видами товарно-матеріальних цінностей є перебої в постачанні та відсутність фінансових ресурсів, унаслідок чого знижується швидкість обігу активів, а отже, ефективність їх використання більшістю сільськогосподарських підприємств Черкаської області.

Важливим показником, що суттєво впливає на склад і структуру обігових активів сільськогосподарських підприємств, є їх рентабельність. У цілому на сільськогосподарських підприємствах у міру зростання рентабельності обігових активів частка обігових активів сфери виробництва знижується. Це відбувається в основному внаслідок зменшення частки незавершеного виробництва у структурі обігових активів. Зростання рентабельності обігових активів на сільськогосподарських підприємствах області супроводжується підвищенням частки готової продукції, а особливо грошових коштів. Зазначені тенденції простежуються для всіх груп підприємств з різним періодом обігу коштів. Зауважимо, що для підприємств з відносно високою рентабельністю обігових активів (вище середньообласного рівня) характерна схожа структура обігових активів, яка дещо відрізняється залежно від тривалості обороту. Це дає змогу зробити висновок, що підвищення ефективності використання обігових активів досягається завдяки дотриманню науково обґрунтованого співвідношення між різними елементами обігових активів сфери виробництва і сфери обігу.

Висновки. При обчисленні структури обігових активів необхідно, в першу чергу, враховувати галузеву специфіку відтворення в аграрному секторі економіки, характерні особливості специфіки відтворення та обігу активів підприємств галузі впродовж року. З огляду на такі характерні особливості функціонування сільськогосподарських підприємств під час обчислення структури обігових активів необхідно зважати на їх середньорічну вартість, обчислену за методом середньої хронологічної.

Структура обігових активів говорить про рівень забезпеченості сільськогосподарських підприємств обіговими активами, їх авансування в кожну із стадій виробництва. Це дає можливість об'єктивно оцінити їх виробничі можливості, виявити внутрішні резерви підвищення ефективності виробництва.

Показниками, які характеризують структуру обігових активів, є здатність підприємств здійснювати операційну діяльність з дотриманням умов авансування обігових активів на кожній із стадій їх колообігу та наявність грошових коштів на їх поточних рахунках в банках.

Суттєвий вплив на склад і структуру обігових активів має показник тривалості їх обігу. Відносно низька тривалість обігу активів (від 6 місяців до 1,5 роки) супроводжується вищою ефективністю їх використання, досягається в значному рівні виробничих запасів – у середньому 36,1–42,4% у структурі обігових активів.

Отже, найбільш високі показники ефективності обігових активів притаманні підприємствам зі збалансованою структурою обігових активів, без надмірного відволікання коштів в обігові активи сфери обігу чи сферу виробництва. Відсутність диспропорцій у структурі обігових активів сприяє більш рівномірному і стабільному руху вартості за оптимальних витрат.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондаренко О. Управління обіговими активами підприємств: автореф. дис. … канд. екон. наук / О. Бондаренко. – К., 2006. – 19 с.
2. Деркач Л. Экономико-статистическое изучение оборотных средств колхозов (на примере Украинской СССР): [монография] / Л. Деркач. – К.: Наук. думка, 1987. – 123 с.
3. Філатова З. Напрями формування системи управління обіговими активами / З. Філатова, А. Ротанова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/ppei/2011_29/Filat.pdf.
4. Лахтіонова Л. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств: [навч. посібник] / Л. Лахтіонова. – К.: КНЕУ, 2004. – 365 с.
5. Шереметинська О. Управління обіговими засобами підприємств харчової промисловості: автореф. дис. … канд. екон. наук / О. Шереметинська. – К., 2014. – 20 с.

УДК 657.6:004.4:681.518

Пустяк О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ КОМП'ЮТЕРНОГО АУДИТУ В УКРАЇНІ

У статті визначено проблемні питання впровадження комп'ютерних інформаційних систем в аудиторську діяльність. Здійснено критичний аналіз нормативно-правового забезпечення комп'ютерного аудиту. Окреслено масштаби та запропоновано напрями вирішення проблем практичного характеру в методиці здійснення перевірки та оцінювання аудиторського ризику.

Ключові слова: комп'ютерний аудит, стандарти аудиту, аудиторський ризик, процедури аудиту, комп'ютерні інформаційні системи.

Пустяк О.В. НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОМПЬЮТЕРНОГО АУДИТА В УКРАИНЕ
В статье определены проблемные вопросы внедрения компьютерных информационных систем в аудиторской деятельности. Осуществлен критический анализ нормативно-правового обеспечения компьютерного аудита. Определены масштабы и предложены направления решения проблем практического характера в методике проведения проверки и оценки аудиторского риска.

Ключевые слова: компьютерный аудит, стандарты аудита, аудиторский риск, процедуры аудита, компьютерные информационные системы.

Pustiak O.V. LEGISLATIVE AND PRACTICAL ASPECTS OF COMPUTER AUDIT IN UKRAINE
The article presents the questions of the introduction of audit of computer information. It carried out a critical analysis of the regulatory support of computer audit. Determine the extent and suggested ways of solving practical problems in the method of testing and evaluation of audit risk.

Keywords: computer audit, auditing standards, audit risk, audit procedures, computer information systems.

Постановка проблеми. Розвиток сучасної аудиторської діяльності проходить у тісному взаємозв'язку з інноваційними зрушеннями в інформаційних технологіях, а також ростом автоматизації облікового процесу, що, у свою чергу, диктує вимогу залучення до процесу здійснення аудиту на всіх його стадіях комп'ютерної техніки та прикладних програмних рішень. В Україні ринок програмних продуктів для забезпечення аудиторської діяльності перебуває на етапі формування, а отже, в професійний обіг входять нові поняття та категорії: «комп'ютерний аудит», «аудит поза комп'ютерним середовищем», «інформаційні системи аудиту», «методи комп'ютерного аудиту» тощо; зростають вимоги професійної підготовки аудиторів, їх вміння працювати в комп'ютерних бухгалтерських програмах тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти комп'ютеризації аудиторської діяльності за останній період розглядалися в наукових працях В. Ємєліна [1], С. Івахненкова [2], Л. Калініченко [3], С. Лебедевича [4], Г. Нерсесяна [5], В. Подольського [7], Н. Русіної, А. Вільямсона [8] та інших провідних вітчизняних і закордонних науковців.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. При цьому спостерігаємо значний брак науково-практичних досліджень та методичних рекомендацій щодо організації та методології проведення аудиту в умовах використання комп'ютерної техніки та прикладних програмних рішень як аудиторами, так і їх клієнтами, що зумовлює наявність спірних питань, вузьких місць в ефективності організації роботи аудитора, а подекуди спостерігається заміщення понять «комп'ютерний аудит» та «аудит інформаційних систем», ототожнення методів комп'ютерного аудиту та методів у ручному способі введення інформації. Недостатньо досліджене поняття та складники під час оцінці ризику аудиту за умови використання аудитором і клієнтом комп'ютерних інформаційних систем тощо.

Мета статті – визначити проблемні питання впровадження комп'ютерних інформаційних систем в аудиторську діяльність, здійснити аналіз нормативно-правового забезпечення комп'ютерного аудиту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відсутність чітких та систематизованих рекомендацій на законодавчому рівні породила відчутний брак інформації щодо організаційно-методичних та практичних аспектів здійснення комп'ютерного аудиту в Україні, а також не сприяє встановленню єдиних підходів до трактування основних понять та не формує цілісної концепції організації й методики проведення комп'ютерного аудиту.

Залучення комп'ютерної техніки в аудиторську діяльність, а також автоматизація процедур аудиту стали можливими завдяки високій формалізації бухгалтерського обліку: застосування різноманітних математичних прийомів, регламентованих правил обробки інформації (математичних формул, дій з таблицями, подвійного запису, переліку типових бухгалтерських проведень тощо). Усі дії з інформацією, що здійснюються в системі бухгалтерського обліку за відповідними алгоритмами, можуть бути продубльовані в системі автоматизації аудиторської діяльності.

Аудиторська діяльність – одна з небагатьох підприємницьких діяльностей, яка підлягає сертифікації та стандартизації. Більшість дослідників дотримуються думки, що для якісного виконання завдань та досягнення впорядкування в діях комп'ютерного аудиту необхідні чіткі норми (стандарти) [1; 7]. Зважаючи на це, існує також думка про необхідність більшої свободи та творчості під час проведення аудиту [8].

У світовій практиці існує два підходи щодо формування нормативно-правової бази регулювання аудиторської діяльності – континентально-європейський та англо-американський. Перший підхід реалізується шляхом державної законодавчої ініціативи, другий – законодавчої ініціативи професійних громадських організацій сумісно із державою. Україною використовується англо-американська модель, відповідно до якої регулювання аудиторської діяльності здійснюється Аудиторською палатою України, Спілкою аудиторів України, а також Національним

банком України, Державною комісією з цінних паперів і фондового ринку, Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг.

Основним керівним органом, який має здійснювати заходи щодо методологічного і нормативно-правового забезпечення аудиту в України, є Аудиторська палата України. Проте, як відмічають деякі науковці, Аудиторська палата України хоча і вживає окремі дії (налагоджує систему контролю якості аудиторських перевірок, організовує підвищення кваліфікації аудиторів, сприяє та стимулює впровадження міжнародних стандартів), заходам явно не вистачає цілісності бачення проблем аудиту та системності перетворень [5, с. 28].

Іншим потужним рушієм щодо ініціювання процесів залучення передового міжнародного досвіду здійснення комп'ютерного аудиту та адаптації його до українських реалій є аудитори-практики. Проведений аналіз публікацій у науково-практичній літературі засвідчив недостатню кількість прикладних розробок та методичних рекомендацій щодо організації і методики проведення комп'ютерного аудиту в Україні. Аналогічною є ситуація із внутрішніми стандартами окремих відомств та аудиторських фірм.

Професор С. Івахненков у фундаментальному дослідженні проблем комп'ютеризації аудиту зауважує, що деякі Міжнародні стандарти аудиту (далі – МСА) та додані до них Положення про аудиторську практику, які мали досить детальні вказівки та інструкції щодо реалізації процесу комп'ютерного аудиту на підприємстві (МСА № 400 «Оцінка ризику і внутрішній контроль», МСА № 401 «Аудит у середовищі комп'ютерних інформаційних систем» та Положення про міжнародну комп'ютерну практику № 1009 «Методи аудиту за допомогою комп'ютера»), втратили чинність у 2004 р. через те, що в умовах сучасного розвитку комп'ютерних систем обліку та звітності фактично весь аудит розглядається в умовах застосування інформаційних систем [1, с. 222]. Таким чином, стандартизація дій і процедур аудитора під час реалізації саме комп'ютерного аудиту нівелюється.

На заміну вилучених стандартів Аудиторська палата України пропонує використовувати положення МСА № 315 «Ідентифікація та оцінка ризиків суттєвих викривлень через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища» та МСА № 330 «Дії аудитора у відповідь на оцінені ризики», де, зокрема, п. 57-63 МСА № 315 фрагментарно визначаються ручні та автоматизовані елементи внутрішнього контролю, на які необхідно звернути увагу аудитору під час визначення ризику [6].

Недосконаліть законодавчої бази вносить певне непорозуміння уже на етапі тлумачення поняття «комп'ютерний аудит». Так, під комп'ютерним аудитом В. Подольський розуміє «використання комп'ютерів і сучасних інформаційних технологій для організації аудиторської діяльності, включаючи також аудиторські перевірки фінансової звітності й підготовку аудиторського висновку та надання супутніх аудиторських послуг» [7, с. 11].

С. Івахненков констатує, що «комп'ютерний аудит може проводитись лише тоді, якщо підприємство застосовує автоматизовану форму ведення бухгалтерського обліку, а також проваджена комп'ютерна програма, що автоматизує аудит» [2, с. 67].

А. Вільямсон вбачає в автоматизації аудиту «використання інформаційних технологій з метою полегшення аудитору процесів планування, контролю та документування бізнесу» [8].

Доцільно згадати також визначення, наведене в МСА 401 «Аудит в умовах комп'ютерних інформаційних систем», де поняття тлумачиться з позиції застосування інформаційних технологій як інструменту аудитора: «це застосування суб'єктом комп'ютера будь-якої моделі або розміру для обробки фінансової інформації, суттєвої для аудиту, незалежно від використання цього комп'ютера суб'єктом чи третьою стороною» [1, с. 361].

Саме за такого підходу вважаємо доцільним тлумачити сутність поняття «комп'ютерний аудит», оскільки сучасний стан автоматизації облікових та управлінських процесів на підприємствах України свідчить про часткову їх автоматизацію. Зважаючи на те, що держава стимулює такі зрушення шляхом впровадження системи електронної звітності та електронного адміністрування ПДВ, можна спрогнозувати повну автоматизацію господарських операцій у майбутньому. До цього ж моменту не можна заперечувати той факт, що навіть за відсутності КСБО на підприємстві, за умови подачі суб'єктом господарювання електронної звітності можна використовувати таку інформацію під час проведення аудиторських процедур із залученням комп'ютерної техніки.

Наведені причини неузгодженості нормативно-правового регулювання та методичного забезпечення комп'ютерного аудиту зумовили низку суттєвих проблем як теоретичного, так і прикладного характеру, зокрема:

1. Відсутність чітких норм приводить до неефективного планування аудиторської перевірки та вибору аудиторських процедур на стадії планування аудиту.

2. У міжнародних стандартах аудиту епізодично висвітлено питання формування вибірки облікових даних та методів аудиту, які можуть бути застосовані під час проведення комп'ютерного аудиту, що криє у собі загрозу неякісної аудиторської перевірки та контролю. У цілому з цього приводу влучно висловився Л. Калініченко, що в основі аудиту фінансової звітності відповідно до МСА багато в чому містить «так зване професійне судження аудитора, яке ґрунтується на його досвіді та інтуїції, тому бездумна його комп'ютеризація може привести до такої його автоматизації, що потягне за собою низку суттєвих помилок» [3, с. 283].

3. Відсутні параметри та критерії оцінювання відповідальності та якості роботи аудиторів у разі здійснення аудиту в умовах автоматизації обліку та звітності.

4. Недостатня регламентація обов'язків клієнтів, які на практиці часто не надають необхідної інформації та обмежують доступ аудитора до інформаційної бази обліку в умовах використання КСБО на підприємстві.

5. Брак нормативно-правового та методичного забезпечення не приводить до становлення системи якісного внутрішнього контролю на підприємствах, що робить неможливим застосування в повному обсязі міжнародних стандартів аудиту та позитивного іноземного досвіду здійснення внутрішнього аудиту.

6. Відсутність єдиних підходів до оцінення та визначення аудиторського ризику в частині структурних складників під час розрахунку додаткового аудиторського ризику.

Особливої уваги, на нашу думку, в межах цього дослідження заслуговує проблема практичного характеру – повнота оцінки аудиторського ризику, від точності якого напряму може залежати об'єктивність аудиторського судження. На наявності додаткових компонентів аудиторського ризику в умовах вико-

ристання комп'ютерних технологій, крім зазначених в МСА характерного ризику, не виявлення помилок та ризику контролю, неодноразово наголошували В. Подольський [7, с. 47–56], В. Ємєлін [1, с. 362], С. Лебедевич та В. Бондаренко [4, с. 46–52].

Відомий теоретик комп'ютерного аудиту В. Подольський започаткував розподіл додаткових складових частин ризику залежно від форм вираження: на рівні автоматизації обліку клієнта та на рівні автоматизації роботи аудитора [1, с. 48].

Розглядаючи методику визначення аудиторського ризику, С. Лебедевич та В. Бондар зазначають, що «додаткові ризики можуть входити як складова частина до ризику контролю, якщо мова йде про комп'ютерні системи бухгалтерського обліку, якщо ж суттєва частина безпосередньо господарської діяльності підприємства базується на використанні модулів комп'ютерних інформаційних систем з оперативного обліку, тоді такі ризики є складником і властивого ризику» [4, с. 61–62].

Узагальнені результати групування можливих складових частин додаткового аудиторського ризику наведено в табл. 1, що дасть змогу акцентувати увагу на різносторонності ризику аудитора з використанням комп'ютерів.

Зазначений у табл. 1 перелік компонентів додаткового аудиторського ризику не є вичерпним, а, як влучно зазначив С. Лебедевич, може поповнюватися залежно від рівня кваліфікації та досвіду аудитора [4, с. 69].

Із наведеної в табл. 1 інформації можна реально оцінити масштаби впливу додаткового ризику на оцінку загального ризику аудиту, ігнорування яких є небажаним і небезпечним під час формування об'єктивної аудиторської думки. До того ж проблема існування додаткового аудиторського ризику під час використання комп'ютерної техніки повністю нівельована на рівні законодавства і в жодному чинному нормативному документі не розглядається. Це питання не може бути винесене на розсуд аудиторських фірм, а сам розмір аудиторського ризику під час використання комп'ютерної техніки та інформаційних технологій визначатися на основі існуючих внутрішньофірмових методик, оскільки це питання відзначається певним рівнем специфіки і складності для аудитора, який не має спеціальної технічної підготовка та кваліфікації ІТ-спеціаліста. Тому на рівні законодавчих норм і правил повинні бути вказані хоча б орієнтовні фактори виникнення додаткового ризику комп'ютерного аудиту.

Зважаючи на низький рівень автоматизації господарських процесів на підприємствах України, на задовільний стан електронного адміністрування платників податків та низький загальнодержавний рівень комп'ютеризації процесів у суспільстві, вважаємо, що ігнорування питань стандартизації процесів автоматизації аудиту є поспішним і опальним кроком, тому особливо актуальною є потреба розробки нормативу покликаного вирішити суперечливі питання здійснення аудиту із залученням комп'ютерної техніки та інформаційних технологій.

Висновки. Здійснений критичний аналіз нормативно-правового забезпечення та практичних проблем комп'ютерного аудиту, дає змогу зробити такі висновки:

1. До основних причин існування проблем розвитку комп'ютерного аудиту в Україні можна віднести недостатнє нормативне та методологічне забезпечення, що не сприяє повній інтеграції у світове господарство та входженні аудиторів України у світову аудиторську спільноту.

2. Недосконаліть, а подекуди відсутність однозначного тлумачення у законодавчих актах як самого поняття комп'ютерного аудиту, так і склад-

Таблиця 1

Складники додаткового аудиторського ризику

Назва ризику	Фактори, що впливають на ризик
Ризики, пов'язані з технічними аспектами (технологічний ризик)	– придбання дешевого обладнання, низького класу, застарілого обладнання, в ненадійних постачальників та виробників; – відсутність технічного обслуговування, оновлення техногенного парку, брак технічних засобів захисту (джерела безперебійного живлення, протипожежна сигналізація тощо) – низький рівень контролю за використанням та збереженням комп'ютерної техніки; – відсутність кваліфікованого персоналу, що забезпечує безперебійну та якісну роботу технічного забезпечення комп'ютерної системи обліку тощо
Ризики, пов'язані з програмними аспектами (ризик прикладних програмних рішень)	– відсутність антивірусних програм та можливості їх оновлення; – брак останніх оновлень в операційних системах та оновлень версій комп'ютерної програми бухгалтерського обліку; – відсутність перевірки цілісності програм і даних; – використання неліцензійного, малотиражного програмного забезпечення або придбання його в сумнівного постачальника; – помилки в алгоритмі програми тощо
Ризики, пов'язані з інформаційними аспектами (інформаційний ризик)	– наявність і зміст організаційно-розпорядчих документів, що регламентують порядок і періодичність формування облікової інформації на паперових носіях, резервного копіювання, архівації інформації; – відсутність/неефективність організаційної політики розподілу функціональних обов'язків або системи контролю доступу до інформації, відповідальність за збереження інформації; – невикористання або неефективністю шифрування інформації при зберіганні та передачі; – відсутність або неефективністю призначення паролів доступу, набору функцій і ролей в КСБО; – брак контролю якості та правдивості вхідної та вихідної інформації; – ризики, викликані відсутністю перевірки цілісності інформації
Ризики, пов'язані з організацією обліку і контролю під час використання КСБО на підприємстві	– слабка підготовка персоналу клієнта до роботи з КСБО, відсутність сертифікованих працівників; – брак чіткого поділу функціональних обов'язків щодо роботи в КСБО і недосконаліть відповідальності клієнта; – відсутність/неефективністю політики використання КСБО, слабка організація системи внутрішнього контролю тощо
Ризики, пов'язані з кваліфікацією аудитора	– кваліфікація аудитора, наявність досвіду роботи в прикладному програмному рішення, яка використовується клієнтом, можливість формування об'єктивної оцінки роботи КСБО; – неможливість чи ризик некоректної побудови тестів КСБО; – помилкове тлумачення результатів тестів аудиту; – використання аудитором неліцензійного програмного забезпечення підтримки аудиторських рішень тощо

Джерело: побудовано автором на основі [1, с. 362–363; 4, с. 67–69; 7, с. 48–51]

ників аудиторського ризику, приводить до неточної його оцінки, а отже, не сприяє підвищенню якості аудиторських послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Емелин В. Проблемы практики аудита в условиях автоматизированой обработки данных / В. Емелин, М. Веретиенникова // Молодой ученый. – 2014. – № 1. – С. 361–364.
2. Івахненков С. Інформаційні технології аудиту та внутрішньогосподарського контролю в контексті світової інтеграції: [монографія] / С. Івахненков. – Житомир: Рута, 2010. – 432 с.
3. Калініченко Л. Проблемні питання щодо автоматизації аудиту в Україні / Л. Калініченко, Г. Калініченко // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2011. – Вип. 5 (3). – С. 282–286.
4. Лебедевич С. Комп'ютерний аудит / С. Лебедевич, О. Бондаренко. – Львів: Редакція Національного лісотехнічного університету України, 2010. – 200 с.
5. Нерсесян Г. Современные проблемы аудиторской деятельности в Украине / Г. Нерсесян // Банкир. – 2006. – № 2 (16). – С. 28–33.
6. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. – 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://apu.com.ua/msa?layout=edit&id=783.
7. Подольский В. Компьютерные информационные системы в аудите: [учеб. пособие для студентов вузов] / В. Подольский, Н. Щербакова, В. Комиссаров; под ред. В. Подольского. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 159 с.
8. Williamson A. Audit Automation / A. Williamson // Accountants Digest. – London: ICAEW, 1994. – № 318. – P. 1–7.

УДК 657.372.3

Трачова Д.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Таврійського державного агротехнологічного університету

АМОРТИЗАЦІЙНА ПОЛІТИКА ІНШИХ ДЕРЖАВ: ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ

У статті розглянуто науково-методичні підходи до процесу формування амортизаційної політики іншими державами. Визначено спільні риси та відмінності застосування методів нарахування амортизації, досліджено їх ефективність. Обґрунтовано напрями здійснення амортизаційних реформ в країні з урахуванням закордонного досвіду.

Ключові слова: амортизація, амортизаційна політика, важелі стимулювання технічного переозброєння підприємства, методологія обліку, державне регулювання.

Трачёва Д.Н. АМОРТИЗАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ДРУГИХ ГОСУДАРСТВ: ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ

В статье изложены научно-методические подходы к процессу формирования амортизационной политики другими государствами. Выявлены общие черты и отличия применения разных методов начисления амортизации, изучены преимущества и недостатки этих методов. Определены направления осуществления амортизационной реформы с учетом опыта других стран.

Ключевые слова: амортизация, амортизационная политика, рычаги стимулирования технического переоснащения предприятия, методология учета, государственное регулирование.

Trachova D.M. DEPRECIATION POLICY OF OTHER COUNTRIES: EXPERIENCE AND PROSPECTS OF APPLICATION

In article scientific and methodical approaches to process of depreciation policy's forming by other states are stated. Common features and differences of different depreciation's methods application are revealed, benefits and shortcomings of these methods are studied. The directions of depreciation reform's implementation taking into account experience of other countries are defined.

Keywords: depreciation, depreciation policy, levers of stimulation of enterprises technical retrofitting, accounting methodology, state regulation.

Постановка проблеми. Реформування економіки України в напрямі інтеграції до світової спільноти вимагає переобладнання підприємств з метою переорієнтації з сировинного на інноваційний шлях виробництва. Сучасний стан основних виробничих фондів більшості підприємств незадовільний через високу їх зношеність. Водночас підприємства не мають фактично наявного амортизаційного фонду, який би забезпечував своєчасно відновлення або модернізацію основних засобів.

Серед низки таких факторів, як обмеженість власних інвестиційних коштів підприємства, недостатність інноваційного спрямування в інвестування основних засобів, відсутність державного регулювання інвестиційних процесів, що сприяють такій ситуації, необхідно окремо відзначити недосконалий механізм амортизації, який фактично гальмує реноваційні процеси в економіці [1].

У цілому існує невідповідність амортизаційної політики країни процесам відтворення основних виробничих засобів, що робить питання формування амортизаційної політики досить актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням питання економічного змісту і формування амортизаційних відрахувань займається багато провідних учених: з моменту виникнення облікових та економічних теорій до сьогодні. Питання формування амортизаційного фонду висвітлені в працях таких учених, як О. Гудзь, Є. Жердєв, М. Караваєва, О. Кленін, І. Крапля, О. Олійник, Г. Партин, О. Правдюк [1–7].

Так, на думку О. Олійника, амортизаційна політика є фінансовим важелем впливу на процеси економічного розвитку [2]. У процесі вивчення питання узгодженості податкової кредитної та амортизаційної політики підприємств науковцем приведений розрахунок науковців Інституту аграрної економіки щодо оновлення машино-тракторного парку на рівні технологічної потреби. У результаті визначено, що 50%

наявної потреби покривається за допомогою амортизаційних відрахувань і по 25% відповідно – прибутку та інвестиційних коштів. «Але реально нарахована амортизація забезпечує відтворення основних засобів лише на 10%» [2].

Запровадження нормативної амортизації дало б змогу, з одного боку, повернути амортизації функцію створення фінансових джерел для простого відтворення засобів праці, з іншого – поставило б сільськогосподарські підприємства в рівні умови з різною забезпеченістю технікою та основними засобами з різним їх зносом [3]. Питанням формування амортизаційної політики щодо зміни методології обліку займався І. Крапля, який у ході 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].

У ході 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 до сьогодні [5].

Ефективність будь-якого методу нарахування амортизації стрімко підвищується у разі застосування своєчасних та об'єктивних переоцінок необігових активів. Однак науковці вважають, що прискорена амортизація приведе 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 у 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 досліджував О. Гудзь. Він зазначає, що власні джерела фінансових ресурсів, до яких входить і амортизація, повинні покривати лише їх мінімальну необхідність, при цьому науковець відносить амортизаційну політику до зовнішніх чинників формування фінансових ресурсів, оскільки підприємство може формувати такі ресурси лише за умови сприятливого зовнішнього середовища [6].

О. Правдюк зазначає, що амортизаційна політика є складовою частиною фінансової політики підприємства й держави і що наявна фінансова політика породжує «…низку суперечностей між:

– інтересами суб'єктів аграрної сфери і фіскальними інтересами держави;

– ціною грошей і рентабельністю виробництва;

– рентабельністю власного виробництва й рентабельністю фінансових ринків;

– інтересами виробництва і фінансової служби» [7].

При цьому доцільно екстраполювати таку тенденцію й на амортизаційну політику, тобто напрямом її розвитку треба вважати пошук оптимального співвідношення між фінансовим інтересом держави та суб'єктів господарювання.

Метою статті є вивчення закордонного досвіду формування амортизаційної політики підприємства в такому форматі, який би стимулював інноваційний розвиток підприємств України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розгляд питання нарахування амортизації і формування амортизаційного фонду починають в контексті наявних методів нарахування амортизації. Зважаючи на різноманітність використовуваних методів амортизації, їх необхідно класифікувати. Над цим питанням працювало багато вітчизняних і закордонних вчених. Розроблені ними класифікації мають багато спільних рис. Зокрема, методи амортизації поділяють на лінійні та перемінні.

Лінійна амортизація базується на регулярному та рівномірному списані вартості необігових активів та використовується як основний метод нарахування амортизації в країнах Східної Європи. Це найбільш прості й поширені методи амортизації завдяки простому алгоритму нарахування амортизації. Однак основним недоліком таких методів є відсутність фактичного експлуатаційного навантаження на об'єкт нарахування амортизації.

У разі обрання методів лінійної амортизації підприємства Східної Європи віддають перевагу методу фіксованої подвійної амортизації, яка дає змогу отримати амортизаційні відрахування в період найбільшого навантаження на виробничі потужності та отримання максимальної економічної вигоди від їх експлуатації.

Метод складних відсотків, або метод ануїтету, припускає, що нарахована амортизація – це та сума, якої вистачає для компенсування здійсненого капіталовкладення, збільшена на встановлений відсоток. Підприємство визначає, що кошти, які були витрачені на придбання необоротного активу, могли бути інвестовані іншим шляхом та приносити прибуток як нараховані відсотки. Після чого і актив, і відсоток списуються рівними частинами протягом строку корисного використання. Використовується такий метод, як правило, для орендних операцій. Дуже багато спільних рис має метод зовнішніх капіталовкладень, з тією відмінністю, що кошти можуть бути інвестовані в цінні папери.

Нелінійні методи амортизації відрізняються варіабельністю амортизаційних відрахувань протягом строку корисного використання. Наприклад, виробничий метод нарахування амортизації встановлює тісний зв'язок між інтенсивністю використання необігового активу та сумами амортизаційних відрахувань.

У сучасних умовах господарювання надзвичайної важливості набуває своєчасне накопичення амортизаційних сум з урахуванням не лише матеріального, а й морального зносу необігових активів підприємства. Таким чином, прискорені нелінійні методи нарахування амортизації мають широке застосування в прогресивних країнах із розвиненою економікою.

Такі методи нарахування амортизації повністю відповідають класичному принципу бухгалтерського обліку, зокрема, відповідності доходів і витрат, оскільки саме в перші роки експлуатації необіговий актив інтенсивно експлуатується й приносить найбільший прибуток.

Прискорені нелінійні методи ґрунтуються на принципі регресії, а саме нараховують більші амортизаційні суми в перші роки експлуатації з поступовим зниженням сум в останні роки. На нашу думку, такі методи сприяють розвитку та науково-технічному прогресу підприємств. У разі їх використання необхідно в межах амортизаційної політики враховувати страте-

гію розвитку підприємства, наявність альтернативних джерел фінансування та вплив амортизаційних відрахувань на загальну суму собівартості продукції та її вплив на фінансовий результат підприємства.

Під час формування амортизаційної політики треба враховувати такі позитивні моменти впливу застосування прискорених нелінійних методів амортизації, як:

– прискорення процесу формування власних коштів на оновлення необігових активів;

– зниження податкового тягаря шляхом зменшення оподаткованого прибутку;

– прискорення інвестиційних процесів зумовлених наявністю перших двох факторів.

Застосування того чи іншого методу нарахування амортизації шляхом закріплення його в обліковій політиці підприємства залежить від багатьох факторів, таких як напрям та інтенсивність використання, вартість, що амортизується, та строк корисного використання.

Одним з успішних прикладів застосування прискорених методів амортизації є Сполучені Штати Америки. Розповсюджене застосування прискорених методів амортизації почалося в 1981 р., коли підприємствам було дозволено замортизовувати вартість необігових активів за п'ять років. Це привело до значного технічного переобладнання підприємств, однак прискорило темпи знецінення необігових активів. Тому в 1987 р. керівництво держави біло змушено почати нову амортизаційну політику, яка називалася «Модифікована система прискореної амортизації» (The Modified Accelerated Cost Recovery System – MACRS). Система сприяє поверненню коштів, які підприємець вклав у відновлення необігових активів шляхом податкового протекціонізму. Однак така схема працює лише в податковому обліку. У фінансовому обліку вона не використовується, оскільки строки отримання компенсації капіталовкладень не збігаються зі строками корисного використання необігових активів [8].

Відповідно до модифікованої системи прискореної амортизації всі необігові активи розділені на вісим груп, кожній з яких притаманні свої строки відшкодування капітальних витрат. Віднесення тих чи інших активів до будь-якої групи здійснюється залежно від попиту на продукцію цієї галузі. Таким чином, держава стимулює технічне переобладнання, в першу чергу, високотехнологічних галузей.

Найбільші строки відшкодування капітальних витрат встановлені для будівель та споруд, автомобілі включені в групу відшкодування терміном 5 років, спеціалізоване обладнання – в групу терміном відшкодування 3 роки.

Відповідно до обраної групи встановлюється метод нарахування амортизації. Так, для груп зі строком відшкодування до 5–10 років використовується метод подвійної амортизації. Для об'єктів зі строком відшкодування від 15 до 20 років – метод полуторної норми амортизації, а для інших об'єктів застосовується метод лінійного списання.

Таким чином, зміни в амортизаційній політиці США протягом 1981–1986 рр. привели до оновлення виробничого обладнання та зниження середнього навантаження но одиницю. У зв'язку із цим набув поширення регресивний метод нарахування амортизації, який передбачає прискорене списання первісної вартості необігових активів не внаслідок скорочення строку її використання, а внаслідок регресивного нарахування амортизації.

Практика застосування державної амортизаційної політики, яка сприяла технічному розвитку та модернізації виробництва, є поширеним явищем у світовій економіці.

Досвід інших країн підтверджує ефективність накопичення амортизаційних відрахувань інтенсивними способами в перші 5 років експлуатації, тоді як їх надійне функціонування дає змогу скоротити витрати на ремонт та технічне обслуговування, тим самим вирівнює експлуатаційні витрати разом з амортизаційними відрахуваннями протягом всього періоду експлуатації.

Амортизаційна політика більшості країн має багато спільних рис, однак деталі її здійснення мають відмінності за складом об'єктів нарахування амортизації, нормами, які застосовуються, принципами групування необігових активів та методами нарахування амортизаційних сум.

Так, під час порівняння амортизаційної політики США, ЄС, Канади та Мексики відмінності виникли лише впереліку дозволених методів амортизації, можливості здійснення амортизаційних відрахувань у разі продовження строку корисного використання та податкових важелях регулювання розміру оподаткованого прибутку підприємств.

Крім того, в інших країнах досить часто використовуються елементи так званого податкового методу нарахування амортизації, практика застосування якого була в нашій країні ще кілька років тому, коли підприємство розраховувало одну суму амортизації для визначення оподаткованих сум, а іншу – для зображення у звіті про фінансові результати підприємства.

Висновки. Детальне вивчення та аналіз концепцій амортизаційної політики інших країн, безперечно, є необхідною умовою розробки ефективної та дієвої амортизаційної політики держави. Однак застосування закордонного досвіду не повинно бути сліпим копіюванням, амортизаційна політика держави повинна розроблятися з урахуванням економічного стану підприємств і пріоритетних напрямів розвитку галузей економіки.

Досвід країн Європи та Америки підтверджує ефективність двостороннього напряму здійснення реформ щодо нарахування й використання амортизаційного фонду підприємства. Лише економічна самостійність суб'єктів господарювання у виборі внутрішньої амортизаційної політики разом зі стимулюванням до здійснення капітальних інвестицій може забезпечити ріст темпів технічного переобладнання підприємств. Оскільки практика контролю формування амортизаційного фонду, його поступове накопичення, а потім цільове використання не є такою успішною, як компенсація вже вкладених у переоснащення фондів коштів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Жердєв Є. Методичні засади формування амортизаційної політики на підприємствах / Є. Жердєв // Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://magazine.faaf.org.ua/metodichni-zasadi-formuvannya-amortizaciynoi-politiki-na-pidpriemstvah.html.
2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://magazine.faaf.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 // Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://magazine.faaf.org.ua/priskorena-amortizaciya-yak-element-oblikovoi-politiki-akcionernogo-tovaristva-apk.html.

5. Караваева Н. Налоговое стимулирование инвестиций: опыт США / Н. Караваева // Налоги. – 1995. – № 7. – С. 4–6.
6. Гудзь О. Джерела формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств / О. Гудзь // Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://magazine.faaf.org.ua/dzherela-formuvannya-finansovih-resursiv-silskogospodarskih-pidpriemstv.html.
7. Правдюк О. Сутність, завдання та контур фінансової політики в аграрній сфері економіки / О. Правдюк // Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://magazine.faaf.org.ua/sutnist-zavdannya-ta-kontur-finansovoi-politiki-v-agrarniy-sferi-ekonomiki.html.
8. IASB clarifies depreciation and amortisation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://iasplus.com/en/news/2014/05/depreciation.

УДК 657.1

Шерстюк О.Л.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри фінансового аудиту
Київського національного торговельно-економічного університету

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПЕВНЕНОСТІ КОРИСТУВАЧІВ ФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ ЗА РЕЗУЛЬТАТАМИ АУДИТУ

Стаття присвячена вирішенню проблем забезпечення упевненості користувачів фінансової інформації за результатами аудиту. Чинниками, які впливають на можливість забезпечення упевненості користувачів, є визнання професійної відповідальності аудитора, наявність та функціонування системи управління якістю його роботи, а також управління аудиторським ризиком. Вплив зазначених чинників пропонується визначати відносно елементів упевненості користувачів.

Ключові слова: упевненість користувачів, елементи упевненості користувачів, професійна відповідальність аудитора, система управління якістю, аудиторський ризик.

Шерстюк А.Л. ОБЕСПЕЧЕНИЕ УВЕРЕННОСТИ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ АУДИТА

Статья посвящена решению проблем обеспечения уверенности пользователей финансовой информации по результатам аудита. Факторами, которые влияют на возможность обеспечения уверенности пользователей, являются признание профессиональной ответственности аудитора, наличие и функционирование системы контроля качества его работы, а также управление аудиторским риском. Влияние этих факторов предлагается определять относительно элементов уверенности пользователей.

Ключевые слова: уверенность пользователей, элементы уверенности пользователей, профессиональная ответственность аудитора, система управления качеством, аудиторский риск.

Sherstiuk O.L. THE ASSURANCE OF FINANCIAL INFORMATION USERS AS A RESULTS OF AUDIT

This article is devoted to solving problems of assurance of financial information users as the result of audit. Factors that affect the possibility of user's assurance, are the recognition of professional responsibility of the auditor, the availability and the quality management system, and the audit risk management. The proposition is to determine the impact of these factors to the elements of user's assurance.

Keywords: user's assurance, elements of user's assurance, professional responsibility of the auditor, quality management system, audit risk.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економічних процесів в Україні та світі пов'язаний зі стрімким зростанням обсягу інформації фінансового характеру, модифікацією її змісту, вдосконаленням засобів формування, накопичення, збереження, передачі та використання, переглядом її ролі в обґрунтуванні управлінських рішень. Усе більше уваги приділяється необхідності своєчасного та адекватного реагування на зміну інформаційних потреб суб'єктів економічних відносин, зокрема, у забезпеченні високого рівня довіри до одержаної ними інформації.

При цьому потребують більш детального дослідження проблеми, пов'язані з ідентифікацією та оцінюванням упевненості користувачів фінансової інформації як результату виконання завдань аудиту. Зокрема, існує необхідність вивчення та обґрунтування підходів до визначення основних характеристик упевненості користувачів, ідентифікація чинників, що на неї впливають, а також оцінювання характеру та величини такого впливу.

Урахування зазначених аспектів у практичній діяльності суб'єктів аудиту сприятиме досягненню максимально можливого рівня реалізації інформаційних потреб користувачів фінансової інформації, що підвищить обґрунтованість їх рішень та ефективність функціонування окремих суб'єктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенню проблем організаційного та методичного забезпечення аудиту як форми контролю присвячені наукові дослідження, результати яких оприлюднені в публікаціях вітчизняних та закордонних дослідників та практиків. Зокрема, в публікаціях С. Бардаша [1], В. Бондаря [2], Ф. Бутинця [3], І. Дмитренко [4], А. Загороднього, Л. Пилипенка [5], Є. Мниха [6], К. Назарової [7], О. Петрик [8], О. Редька [9] Р. Адамса [10], Ф. Аренса [11], Ф. Дефліза, В. О'Рейлі, М. Хірша [12], Дж. Робертсона [13] приділяється увага ролі аудиту в управлінні діяльністю суб'єктів господарювання, вирішенню проблем його інформаційного забезпечення, аспектам виконання заходів аудиту тощо.

Здебільшого в публікаціях визнається, з посиланням на чинну редакцію стандартів контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання, впевненості та супутніх послуг [14], головною місією аудиту надання користувачам фінансової інформації упевненості за результатами аудиту. Зокрема, робиться акцент на ідентифікації професійної думки аудитора, що висловлюється в аудиторських звітах як

джерела позитивної упевненості високого, але не абсолютного рівня.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Але аналіз наукових публікацій, присвячених вирішенню теоретичних та практичних проблем аудиту, показав, що залишається недостатньо дослідженим питання забезпечення належного рівня впевненості, що надається користувачам фінансової інформації за результатами аудиту.

Метою статті є визначення ідентифікація механізмів забезпечення упевненості користувачів фінансової інформації за результатами аудиту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення належного рівня довіри, на нашу думку, може бути реалізовано, зважаючи на можливості реалізації таких підходів:

1) визнання аудитором власної професійної відповідальності;

2) створенням та забезпеченням функціонування системи управління якістю аудиту;

3) управління аудиторським ризиком.

Визнання аудитором власної відповідальності за виконання завдань аудиту є, на наш погляд, провідним чинником забезпечення упевненості користувачів фінансової інформації за результатами аудиту. При цьому відповідальність аудитора реалізується, з одного боку, адекватною ідентифікацією очікувань користувачів від результатів аудиту, а з іншого – реалізацією заходів, пов'язаних зі здійсненням процесів аудиту, плануванням, застосуванням та оцінюванням результатів аудиторських доказів, належним обґрунтуванням професійних суджень аудитора.

Готовність аудитора визнати власну відповідальність та реалізувати можливості її забезпечення прямо впливають на рівень упевненості користувачів. Такий взаємозв'язок, на наш погляд, зумовлюється готовністю аудитора забезпечити досягнення цілей аудиту фінансової інформації. Зважаючи на це, упевненість користувачів надається за результатами застосування адекватних підходів до вирішення завдань аудиту, що ґрунтуються як на розумінні аудитором їх змісту, так і на відповідному виборі й застосуванні необхідних для цього заходів.

Іншим чинником, вплив якого має враховуватися для цілей забезпечення належної упевненості користувачів фінансової інформації за результатами аудиту, може бути визначена наявність і функціонування системи управління якістю роботи аудитора.

Серед аспектів управління якістю в контексті вирішення завдань аудиту фінансової інформації найбільшого значення, на наш погляд, набуває необхідність забезпечення дотримання етичних принципів під час здійснення відповідних заходів, а також використання ресурсів аудитора для належної обґрунтованості їх змісту, обсягу та ефективності. При цьому відповідними критеріями такої обґрунтованості можуть бути визначені можливість ідентифікації та реалізації очікувань користувачів.

З точки зору забезпечення належного рівня упевненості користувачів існування та функціонування системи управління якістю роботи аудитора оцінюються як на рівні суб'єкта аудиту фінансової інформації, так і суб'єктами регулювання ринку аудиторських послуг. Так, на рівні аудиторів або аудиторських фірм, з одного боку, виконуються заходи, пов'язані зі створенням відповідної системи, ідентифікацією її мети й завдань, формалізацією повноважень та відповідальності окремих учасників, що беруть участь у виконанні завдання. З іншого – особа, що відповідає за створення та функціонування системи управління якістю в суб'єкті аудиту, має забезпечити реалізацію та адекватну оцінку заходів, що виконуються для вирішення завдань.

Водночас на рівні суб'єктів професійного регулювання аудиторської діяльності здійснюється лише зовнішнє оцінювання систем управління якістю. При цьому оцінюється як її структура та організація, так і дотримання етичних і технологічних підходів до вирішення завдань аудиту.

Оцінка системи управління якістю, що створюється суб'єктами аудиторської діяльності, може розглядатися як спосіб оцінювання можливості реалізації очікувань користувачів через вирішення завдань аудиту. Таким чином, існування та функціонування системи управління якістю сприяє реалізації очікувань користувачів, а її оцінка є одним із джерел визначення можливостей такої реалізації.

Аудитор, виконуючи заходи, спрямовані на вирішення завдань аудиту фінансової інформації, завжди визнає можливість висловлення неадекватної думки за результатами виконаних заходів аудиту, тобто існування аудиторського ризику.

Наявність аудиторського ризику може бути пояснена існуванням зовнішніх та внутрішніх обставин, через вплив яких можуть виникати відхилення у змісті інформації, в процедурах її підготовки, а також унаслідок відхилень в заходах, які виконуються аудитором. Визнання ймовірності виникнення зазначених відхилень дає аудитору можливість певним чином прийняти наявність очікувань користувачів фінансової інформації, зміст і характер яких не може бути ідентифікований або в результатах такої ідентифікації будуть невідповідності. Водночас аудитор визнає ймовірність неадекватного розуміння процесів, що виконуються в аудиті, невірного обрання, застосування та оцінювання результатів аудиторських процедур, недостатньої обґрунтованості сформульованих аудиторських доказів.

Зважаючи на це, аудитор визнає і ймовірність того, що не зможе забезпечити належний рівень упевненості користувачів. При цьому зростання рівня аудиторського ризику свідчить про зменшення рівня упевненості, який здатний забезпечити користувачам фінансової звітності аудитор.

Таким чином, забезпечення належного рівня упевненості користувачів фінансової інформації є можливим шляхом визнання професійної відповідальності аудитора, забезпечення існування та функціонування системи управління якістю його роботи та управління рівнем аудиторського ризику.

Таке забезпечення, на нашу думку, стосується впливу наведених механізмів на елементи упевненості.

Види елементів, щодо яких надається упевненість користувачам можуть бути визначені, виходячи зі змісту завдань, які виконуються аудитором, а також зі змісту заходів, що здійснюються в процесі виконання.

Зважаючи на зміст і характер завдань аудиту фінансової інформації, існує можливість ідентифікації елементів упевненості, що її може отримати користувач. Тому запропонуємо такі елементи впевненості щодо фінансової інформації (див. рис. 1).

Наведені на рис. 1. елементи упевненості як окремо, так і у своїй сукупності безпосередньо впливають на визначення рівня впевненості в цілому. При цьому зазначимо, що наведені елементи не розглядаються користувачами окремо один від одного, а здебільшого складають відповідний інтерес лише для цілей визначення загального рівня впевненості.

Водночас аудитори, виконуючи відповідні завдання, мають забезпечити виконання низки захо-

дів, спрямованих на отримання впевненості щодо дотримання загальних вимог, що стосуються підготовки інформації, а також її окремих складників.

Зокрема, це може стосуватися необхідності припущень щодо суттєвості інформації, обачності у формуванні даних щодо вартісних характеристик активів, зобов'язань, доходів і витрат, припущень, що стосуються підготовки прогнозної інформації, можливості впливу подій, які мають бути враховані для цілей гіпотетичної інформації, впливу людського чинника на процедури розкриття даних у носіях фінансової інформації, облікових оцінок, в тому числі даних на початок звітного періоду тощо.

На основі отриманої впевненості аудитор може розробити критерії щодо оцінювання інших характеристик фінансової інформації та окремих її показників. Зокрема, упевненість щодо інформації про перспективи безперервної діяльності суб'єкта господарювання дає підстави для визначення критеріїв для перевірки правильності обчислення вартості активів, ідентифікація ознак шахрайства зумовлює необхідність виконання аудитором додаткових заходів, а оцінка отриманих аудиторських доказів може вплинути на загальну думку аудитора щодо фінансової інформації. Оцінювання реагування системи внутрішнього контролю на виявлення відхилень зовнішнім аудитором може забезпечити зміну рівня довіри до неї з боку виконавця завдань аудиту і, як наслідок, перегляд змісту та обсягу процедур.

З іншого боку, користувачі можуть бути зацікавлені в упевненості щодо окремих даних як за власною ініціативою (наприклад, наявність чи відсутність ознак можливого припинення безперервної діяльності), так і відповідно до вимог чинного законодавства (зокрема, щодо оцінювання фінансового стану суб'єктів ринків фінансових послуг). Наявність ознак навмисних дій управлінського персоналу для внесення необґрунтованих змін до інформації може говорити з точки зору потенційного інвестора про можливість неефективного використання ресурсів або їх незаконного привласнення іншими особами.

Важливим аспектом виконання завдань аудиту фінансової інформації є обґрунтованість застосування професійних суджень аудитора, належне планування та виконання аудиторських процедур та оцінювання їх результатів, реалізація аудиторських процесів, спрямованих на вирішення відповідних завдань. Іншими словами, упевненість у здійснених аудитором заходах може бути визнана чинником упевненості користувачів фінансової інформації. При цьому відповідні заходи здійснюються під час виконання кожного із завдань аудиту. Таким чином, ідентифікація елементів упевненості користувачів, перелік яких наведений на рис. 1, має здійснюватися комплексно, з урахуванням аспектів, що характеризують саму інформацію, результати її дослідження, а також пов'язані з таким дослідженням відповідні заходи, що здійснюються аудитором.

Комплексна ідентифікація відповідних елементів сприятиме підвищенню довіри користувачів до результатів роботи аудитора, його оцінки перевіреної інформації та до самої інформації.

Висновки. Отже, забезпечення впевненості користувачів фінансової інформації за результатами аудиту передбачає виконання низки комплексних заходів. За змістом такі заходи визначаються механізмом забезпечення впевненості, який передбачає визнання професійної відповідальності аудитора, створення та забезпечення функціонування системи управління якістю його роботи, а також управління рівнем аудиторського ризику.

Використання зазначених механізмів передбачає спрямування їх дії на елементи впевненості, до яких належать елементи, що визначаються змістом завдань аудиту фінансової інформації змістом заходів аудиту.

Зважаючи на це, серед напрямів подальших досліджень, спрямованих на вирішення проблем, пов'язаних із забезпеченням упевненості користувачів фінансової інформації, можуть бути визначені способи оцінювання рівня упевненості, що стосуються як її оцінювальної величини в цілому, так і окремих елементів. Очікувані результати можуть мати теоретичне та практичне значення з огляду на необхідність ідентифікації інформаційних потреб користувачів, а також визначення засобів їх реалізації.

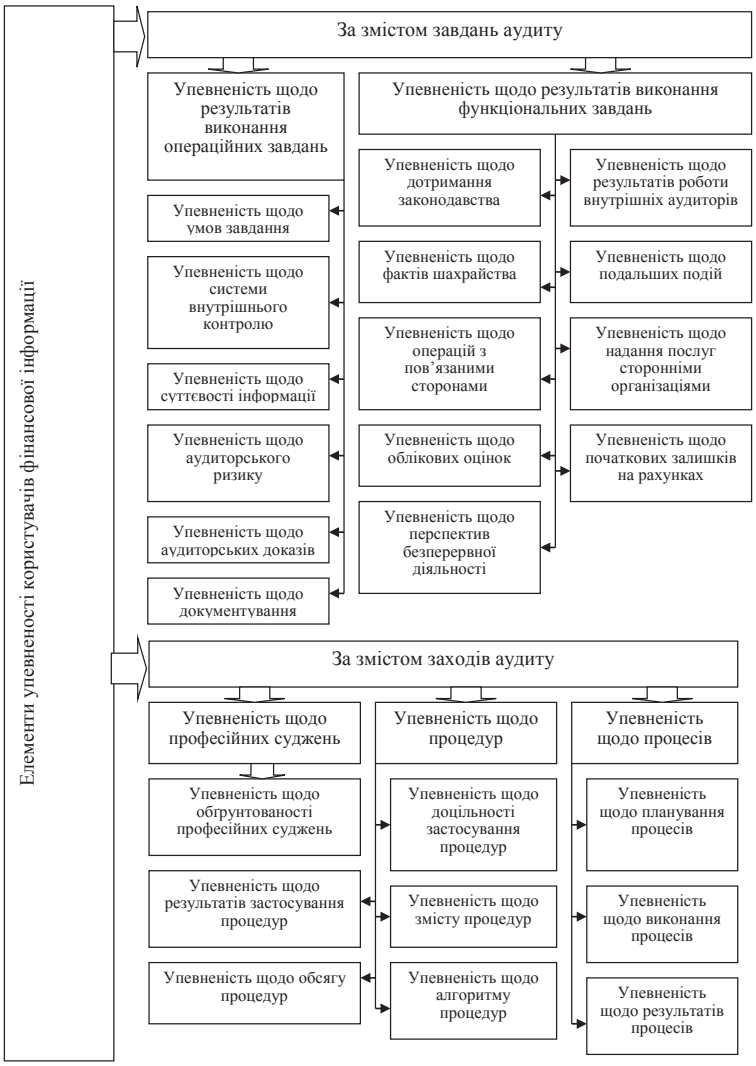


Рис. 1. Елементи упевненості користувачів фінансової інформації

Джерело: розробка автора

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бардаш С. Контроль діяльності суб'єктів господарювання: гіпотези та версії порушень: [монографія] / С. Бардаш. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 312 с.
2. Бондар В. Концепція розвитку аудиту в Україні: теорія, методологія, організація: [монографія] / В. Бондар. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 456 с.
3. Бутинець Ф. Аудит: стан і тенденції розвитку в Україні та світі: [монографія] / Ф. Бутинець, Н. Малюга, Н. Петренко; за ред. Ф. Бутинця. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 564 с.
4. Дмитренко І. Концепція розвитку аудиту корпоративних систем: [монографія] / І. Дмитренко. – К.: Кондор-Видавництво, 2013. – 364 с.
5. Загородній А. Ризики аудиторської діяльності: методика виявлення й оцінювання: [монографія] / А. Загородній, Л. Пилипенко. – Львів: ЗУКЦ, 2010. – 232 с.
6. Фінансовий аудит: інформаційно-аналітичне забезпечення: [монографія] / [Є. Мних, С. Бардаш, К. Назарова, О. Шерстюк та ін.]; за ред. Є. Мниха. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 416 с.
7. Назарова К. Аудит: еволюція, потенціал, ефективність: [монографія] / К. Назарова. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 464 с.
8. Петрик О. Аудит: методологія і організація: [монографія] / О. Петрик. – К.: КНЕУ, 2003. – 260 с.
9. Редько О. Аудит в Україні. Морфологія: [монографія] / О. Редько. – К.: Інформаційно-аналітичне агентство, 2008. – 493 с.
10. Адамс Р. Основы аудита / Р. Адамс; под ред. Я. Соколова. – М.: Аудит; ЮНИТИ, 1995. – 398 с.
11. Аренс А. Аудит / А. Аренс, Дж. Лоббек; за ред. Я. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 560 с.
12. Дефлиз Ф. Аудит Монтгомери / Ф. Дефлиз, Г. Дженик; под ред. Я. Соколова. – М.: Аудит; ЮНИТИ, 1997. – 542 с.
13. Робертсон Дж. Аудит / Дж. Робертсон; пер. с англ. – М.: KPMG; Контакт, 1993. – 456 с.
14. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання, впевненості та супутніх послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://apu.com.ua/891-mizhnarodni-standarti-kontrolyu-yakosti-auditu-oglyadu-inshogo-nadannya-vpevnenosti-ta-suputnikh-poslug-vidannya-2014-roku.

СЕКЦІЯ 8
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 330.46:[519.86]

Мандріка А.Ю.
аспірант відділу економіко-соціальних систем
та інформаційних технологій
Міжнародного науково-навчального центру
інформаційних технологій та систем
Національної академії наук України
та Міністерства освіти і науки України

ВИКОРИСТАННЯ ДИНАМІЧНОЇ МОДЕЛІ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ ПІДХОДУ ДО ОБОЛОНКОВОГО АНАЛІЗУ ДАНИХ ДЛЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ЕНЕРГОРОЗПОДІЛЬЧИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

У цій роботі проведена оцінка ефективності функціонування ключових енергорозподільчих підприємств України на основі використання такого непараметричного методу, як оболонковий аналіз даних. Розроблена модель оцінювання сукупної ефективності виробництва, що враховує міжчасову діяльність підприємств енергетичного комплексу України. Здійснений порівняльний аналіз показників ефективності за статичними та динамічними моделями.

Ключові слова: ефективність, оболонковий аналіз даних, Data Envelopment Analysis, міжчасове виробництво, енергорозподільчі підприємства України.

Мандрика А.Ю. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДИНАМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОДХОДА К ОБОЛОЧЕЧНОГО АНАЛИЗА ДАННЫХ ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭНЕРГОРАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

В данной работе была проведена оценка эффективности функционирования ключевых энергораспределяющих предприятий Украины на основе использования такого непараметрического метода, как анализ среды функционирования. Разработана модель оценки общей эффективности производства, которая учитывает межвременной характер деятельности энергетического комплекса Украины. Сделан сравнительный анализ показателей эффективности статических и динамических моделей.

Ключевые слова: эффективность, анализ среды функционирования, Data Envelopment Analysis, межвременной характер производства, энергораспределяющие предприятия Украины.

Mandrika A.Yu. USAGE OF DYNAMIC MODEL FOR EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF POWER DISTRIBUTION COMPANIES OF UKRAINE BASED ON APPROACH OF DATA ENVELOPMENT ANALYSIS

This paper evaluated the efficiency of key electricity distribution enterprises of Ukraine through the use of non-parametric method such as Data Envelopment Analysis. Developed the model for evaluation the overall efficiency of the production, which takes into account the intertemporal nature of activity of the energy complex of Ukraine. Done a comparative analysis of the performance using static and dynamic models.

Keywords: efficiency, Data Envelopment Analysis, intertemporal nature of production, electricity distribution enterprises of Ukraine.

Постановка проблеми. Для визначення ефективності окремо взятого економічного суб'єкта потрібно дослідити цілий комплекс економічних показників, які безпосередньо впливають на кінцевий результат діяльності підприємства. Складність полягає в тому, що ефективність визначається досить великою кількістю показників різної фізичної природи й розмірності. Тобто на самому початку постає проблема багатокритеріального оцінювання і, як наслідок, приводить до проблеми визначення виду ефективності та обґрунтування її значення.

Отже, необхідно отримати таку кількісну оцінку, яка дала б змогу визначити як внутрішній сукупний стан підприємства, так і його зовнішні складники. На цей момент існує значна кількість різноманітних методів, які пропонують вирішення зазначеної проблеми.

Зважаючи на загальне завдання побудови оцінювання ефективності діяльності економічного суб'єкта як окремого підприємства в складі певної економічної системи, наразі не існує єдиної дедуктивної теорії, яку можна було б рекомендувати як єдино правильний підхід. Отже, необхідно розробити підхід, який дасть змогу вирішити завдання оцінювання ефективності з врахуванням галузі, народно-господарського комплексу, наявності й повноти даних про функціонування економічного суб'єкта тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для будь-яких національних економік питання про ефективність діяльності економічного суб'єкта було, є і буде актуальним.

Розглянемо це питання в контексті груп методів кількісного оцінювання ефективності діяльності досліджуваного суб'єкта.

1. Рейтингове оцінювання ефективності.

2. Методика оцінювання з використанням виробничих функцій.

3. Непараметричні методи оцінювання ефективності шляхом встановлення залежності між вхідними й вихідними показниками.

Український ринок рейтингових послуг почав інтенсивно розвиватись з початку 2000 р., особливо з моменту ухвалення в 2004 р. Концепції створення системи рейтингової оцінки регіонів, галузей національної економіки, суб'єктів господарювання. Ідея

рейтингового оцінювання універсальна, проте найбільшу популярність набула в банківській справі.

Для цього дослідження поняття «рейтинг», в першу чергу, включає порівняльний аспект [1, с. 236; 2, с. 117], оскільки інтерпретувати отриману в процесі формування рейтингу оцінку можливо тільки під час порівняльного аналізу, коли досліджуваний об'єкт займе своє місце за рейтинговою оцінкою серед таких саме об'єктів. Встановлено, що аналізовані методики базуються на розрахунку різних фінансових коефіцієнтів, які на цей момент вважаються нерелевантними для оцінювання діяльності об'єктів господарювання.

Альтернативою рейтинговому підходу є методика, який використовує побудову виробничих функцій. Проблематикою застосування виробничої функції для моделювання процесів виробництва займалися такі дослідники, як П. Дуглас, Ч. Кобб, В. Леонтьєв, П. Самуельсон, Я. Тінберген, Р. Солоу, С. Кузнєц, Е. Денісон, А. Меддісон, А. Уолтерс та інші. Аналіз публікацій, присвячених питанням розробки й застосування виробничих функції, говорить про те, що головна увага в них приділяється переважно макрорівню. Водночас недостатньо представлені виробничі функції на мікрорівні, зокрема, для підприємств енергетичного комплексу України, що є одним із ключових секторів України. Справа в тому, що технологічна концепція фірми виділяє основні фактори виробництва й абстрагується від усіх інших факторів, характеризуючи їх дію, як інші рівні умови. До цих інших умов, наприклад, належать неефективна система оплати праці, необґрунтоване і шкідливе втручання держави в діяльність фірми, рівень мотивації персоналу, його кваліфікацію, витрати на навчання є факторами неефективності, що знижують обсяг випуску. Ця ідея привела до появи концепції граничної виробничої функції, а далі – до стохастичного граничного аналізу (SFA), оскільки зазначені фактори важко вимірюються, і тому апріорі є невизначеними, що часто трактуються як випадкові [3, с. 21–37]. Ця теорія виробничих функцій видається більш релевантною порівняно з класичною. Проте для того, щоб стати інструментом прикладного аналізу оцінювання ефективності, треба як мінімум побудувати адекватну граничну виробничу функцію. Сьогодні відомі різні методології її побудови, проте вони потребують великого обсягу даних, що включає в себе різні сфери діяльності фірми. Як правило, прикладні аналітики в кращому випадку мають обмежені дані, що зображені в офіційній звітності діяльності підприємства. Крім того, для багатокритеріального оцінювання необхідно ще побудувати множину Парето, таким чином, отримання оцінки ефективності підприємства за таких умов за цією методологією є дуже складним завданням.

Таку оцінку дає змогу знайти клас непараметричних економетричних завдань під назвою Data Envelopment Analysis (далі – DEA), або оболонковий аналіз даних. Метод DEA являє собою інструмент, за допомогою якого за сукупністю даних про діяльність організацій вдається побудувати оцінку для розглянутих одиниць й оцінити технічну ефективність їх діяльності. Авторами методу DEA є А. Чарнсу, У. Куперу та Е. Родосу, які використовували для вимірювання ефективності діяльності організацій апарат лінійного програмування [4, с. 429–444]. Модель DEA розглядає сукупність точок спостережень, що зображають результати діяльності незалежних виробничих одиниць, так званих DMU – Decision Making Units (одиниць, що приймають рішення). Абстрактний характер поняття незалежної виробничої одиниці DMU, представленої в моделі векторами змінних «входу» і «виходу», дає змогу використовувати метод DEA для оцінювання ефективності діяльності багатьох організацій, відповідно до якого вдається специфікувати кількісно вимірні зрозумілі й результативні змінні. Чи не головною обставиною, що привела до популярності цього методу в прикладних дослідженнях, є те, що зазначені змінні можна знайти в офіційних формах звітності підприємств. Другою не мало важливою причиною є те, що процедура побудова множини Парето закладена в самому методі. Крім того, обчислення оцінки ефективності суб'єкта господарювання базується на добре відомому методі лінійного програмування.

Визначення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Виробництво та розподіл електроенергії є основою функціонування та розвитку промисловості будь-якого регіону. А від ефективності роботи електроенергетичних систем залежить здібність промислових комплексів зберігати та збільшувати свій виробничий потенціал, що напряму впливає на рівень економічної стабільності та зростання. Українська економіка є однією з найбільш енергоємістких у світі: на виробництво одиниці ВВП витрачається у 3–5 разів більше енергії, ніж у країнах Європи. Це приводить до збільшення навантаження на державний бюджет через необхідність закупівлі надлишкової кількості енергоресурсів, а це створює проблеми для конкурентоспроможності економіки в майбутньому.

Одним із найкритичніших місць в електроенергетиці України є система енергопередачі, яка є зв'язувальним складником між виробниками електроенергії та кінцевими її споживачами. В Україні така система включає магістральні лінії електропередач (ЛЕП) напругою 220–800 кВ, місцеві енергорозподільчі мережі напругою 0,4–150 кВ та відповідний комплекс підстанцій і трансформаторів [5]. У середині 1990-х рр. на базі українських електромереж були створені юридичні особи – регіональні постачальники електроенергії у кожній області та містах Києві та Севастополі (усього – 27 обленерго). До сьогодні обленерго забезпечують переважну частину обсягів електропередачі в Україні. Більшість з них є публічними компаніями, акції яких торгуються на фондовому ринку. Проте всі регіональні постачальники електроенергії (обленерго) мають статус природних монополій, що додатково приводить до ризиків у регулюванні їх діяльності [6, с. 233–239].

За таких умов необхідно розробити та впровадити дієві важелі управління ефективністю функціонування суб'єктів електроенергетичного комплексу України як складної економічної системи та особливо енергорозподільчих підприємств цієї системи. А це, в першу чергу, потребує оцінення ефективності її елементів та виділення серед них передових ділянок, які є запорукою зростання ефективності всієї системи, а також вузьких місць, що стримують це зростання.

Як було описано вище, одним із дієвих інструментів для багатокритеріального оцінювання ефективності подібних елементів економічної системи може бути підхід до оболонкового аналізу даних. Цей інструмент показує досить непогані результати для сукупності схожих суб'єктів економічних відносин, що існують у межах однієї системи. Проте базові DEA моделі не враховують взаємозв'язок виробництва одного періоду з іншим. Саме для енергорозподільчих підприємств з їх тривалим технологічним циклом таке припущення знижує надійність оцінки ефективності, оскільки в умовах нерівномірного попиту й пропози-

ції помітно зростає фактор впливу попередніх періодів на стан поточного періоду. Ця обставина вимагає розгляду моделі з динамічним підходом, який визнає існування міжчасових відносин між вхідними ресурсами та результатами виробництва.

Метою статті є розробка та застосування такої економетричної моделі, яка дала б змогу успішно оцінити ефективність функціонування низки енергорозподільчих підприємств України на прикладі обленерго та яка б враховувала міжчасове виробництво цих суб'єктів економічних відносин, визначити слабкі місця у виробничому процесі як окремого підприємства, так і всієї системи, сформулювати шляхи подальшої оптимізації процесу промислових комплексів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Деякі дослідження ефективності на основі використання непараметричного DEA аналізу брали участь у розробці таких моделей, які включали динамічне бачення виробничої діяльності для того, щоб розглянути взаємозв'язок між технологією, що використовується в різні періоди. За цим новим напрямом досліджень Сенгупта (1995 р.) зображаю динамічну модель DEA, яка використовує методи лінійного програмування для вимірювання ефективності значень квазіфіксованих ресурсів, або входів, і їх оптимальної структури змін [7, с. 198].

Фар та Гросскопф (1996 р.) пропонують низку моделей, які включають кілька типів часової залежності основних технологій різних періодів. Зокрема, вони ввели поняття технологічної мережі, яка визнає проміжні результати виробництва. У такій методології вже не є можливим вимір зміни ефективності на основі низки статичних моделей, як це відбувалося під час оцінювання ефективності на основі розрахунку показників продуктивності Малмквіста [8, с. 44–56]. Ці нові динамічні моделі з'єднували виробничі технології кожного періоду, використовуючи проміжні входи й виходи, які робили внесок у майбутнє виробництво. За допомогою цих моделей було відкинуто припущення про чітке розмежування часу, як це використовувалося у статичних DEA моделях.

Крім того, Фар та Гросскопф (1998 р.) розробили новий вигляд динамічних моделей, що описують технології виробництва, на основі дистанційної функції та функції вартості, які включають в себе міжчасове бюджетне обмеження [9, с. 118–132].

Зважаючи на динамічне бачення виробничої діяльності, Немото і Гото (1999 і 2003 рр. відповідно) пропонують процедуру, що заснована на використанні динамічної DEA методології для вимірювання економічної ефективності виробничої діяльності, де використовуються квазіфіксовані входи [10, с. 51–56]. Вони запропонували розглядати доступні рівні квазіфіксованих входів у кінці періоду як іншого роду виходи зазначеного періоду, але які потім використовуються як вхідні ресурси для наступного періоду. Таким чином, якщо за допомогою загальної кількості вхідних ресурсів виробничий агент вирішить збільшити наявну величину квазіфіксованих входів, то це приведе до зменшення поточного виробництва виходів, але збільшить обсяги майбутнього виробництва. У такому міжчасовому формулюванні проблеми процедура, запропонована Немото і Гото, оцінює ефективність виробництва як мінімізацію дисконтованої суми виробничих витрат з плином часу [11, с. 191–210].

Emrouznejad і Thanassoulis (2005 р.) визначили такий набір динамічних можливостей виробництва, який оцінює поведінку підприємства не за один часовий період, а за певний інтервал, що складається з декількох часових періодів [12, с. 363–378]. Така динаміка, як міжчасовий фактор, розглядає рівень капіталу в певний період часу в якості внеску, який допомагає виробництву в майбутніх періодах. Зважаючи на це, рівень нинішнього акціонерного капіталу був отриманий в результаті виробництва за минулий період часу з інтервалу та буде пущений у виробничий процес, щоб в кінці періоду отримати новий його рівень. На додаток до вимірювання ефективності техніка DEA була також використана для вимірювання змін в часі продуктивності й визначення його технічні зміни та ефективність компонентів.

Інший аспект, який тісно пов'язаний з квазіфіксованими входами в динамічному DEA, є наявність регулятивних витрат, тобто таких, які понесені фірмою в результаті регулювання величини входів. Наявність таких витрат Де Матео (2006 р.) пояснює як результат обмеженості інвестиційного бюджету підприємства [13, с. 221–227].

У результаті можна сформулювати схему міжчасового виробничого процесу з використанням квазіфіксованих змінних (див. рис. 1).

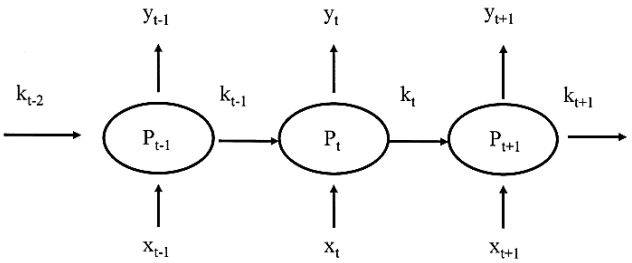


Рис. 1. Технологія виробництва з використанням міжчасових параметрів

Примітка: x_t – вектор змінних входів, розмірністю $l \times 1$, що використовуються в період t; k_{t-1} – вектор квазіфіксованих входів на початку періоду t, розмірністю $m \times 1$, отриманий в кінці попереднього періоду; y_t – вектор виходів, розмірністю $n \times 1$, отриманий в результаті виробничого процесу в кінці періоду t; k_t – вектор квазіфіксованих входів, розмірністю $l \times 1$, отриманий в результаті виробничого процесу в кінці періоду t.

Зважаючи на таке формулювання виробничої технології змінні, входи x_t та квазіфіксовані входи k_{t-1} поступають у виробничий процес P_t та трансформуються в звичайні виходи y_t та квазіфіксовані входи k_t на кінець періоду t.

Таким чином, виробничий ефект від квазіфіксованих входів буде враховуватися не лише в періоди, де вони вперше були використані, а й надалі в майбутньому.

Будь-яка комбінація виходів $(k_t,y_t) \in R^{n+m}$ виникає в результаті поєднання змінних та квазіфіксованих входів $(k_{t-1},x_t) \in R^{l+m}$, які включаються в так званий набір виробничих можливостей періоду t: $\Phi_t = \{(k_{t-1},x_t,k_t,y_t) \in R^{n+m} \times R^{l+m} | (k_{t-1},x_t)$ дає змогу виробити $(k_t,y_t)\}$.

Для цього необхідно, щоб Φ_t задовольняло умовам регулярності:

1) якщо $(\tilde{k}_{t-1},\tilde{x}_t,k_t,y_t) \in \Phi_t$ та $(\tilde{k}_{t-1},\tilde{x}_t) \le (k_{t-1},x_t)$, тоді $(k_{t-1},x_t,k_t,y_t) \in \Phi_t$;

2) якщо $(k_{t-1},x_t,\tilde{k}_t,\tilde{y}_t) \in \Phi_t$ та $(\tilde{k}_t,\tilde{y}_t) \ge (k_t,y_t)$, тоді $(k_{t-1},x_t,k_t,y_t) \in \Phi_t$;

3) Φ_t замкнуте й опукле.

Припустимо, що в період t функціонує N підприємств, тоді:

$X_t = (x_{t_1},...,x_{t_N})$ – матриця змінних входів.

$K_{t-1} = (k_{t_{-11}},...,k_{t_{-1N}})$ – матриця квазіфіксованих входів на початку періоду t.

$Y_t = (y_{t_1},...,y_{t_N})$ – матриця виходів.

$K_t = (k_{t_1},...,k_{t_N})$ – матриця квазіфіксованих виходів на кінець періоду t.

$\lambda_t = (\lambda_{t_1},...,\lambda_{t_N})$ – матриця ваг-констант, що з'єднує входи та виходи кожного з N підприємств. Така матриця використовується для подальшої ідентифікації посилань на підприємства.

Таким чином, враховуючи обмеження 1–3 для кожного підприємства, можна отримати такий вигляд виробничого фронту:

$$\Phi_t = \{(k_{t-1}, x_t, k_t, y_t) \in R^{n+m} \times R^{i+m} | X_t\lambda_t \le x_t, K_{t-1}\lambda_t \le k_{t-1}, K_t\lambda_t \ge k_t, Y_t\lambda_t \ge y_t, \sum_{j=1}^{N} \lambda_{tj} = 1, \lambda_t \ge 0\}. \quad (1)$$

Виходячи з вищенаведеного, можна сформулювати головне завдання динамічної DEA методології: використовуючи міжчасову границю витрат потрібно мінімізувати дисконтовану суму виробничих витрат за групами часових періодів, що беруть участь в аналізі. Це дасть змогу розрахувати необхідні рівні виробничих витрат, що необхідні для оцінення загальної ефективності кожного аналізованого підприємства з вибірки. Також така постановка завдання дасть можливість розкласти сукупну ефективність на три її основні компоненти: технічну ефективність, ефективність розподілу ресурсів та динамічну ефективність [14, с. 253] Отже, сформуємо для кожного досліджуваного підприємства задачу лінійного програмування так:

$$\hat{C}(\overline{k}_0) = min_{\{x_t, k_t, \lambda_t\}_{t=1}^{T}} \sum_{t=1}^{T} \gamma^t (w_t^{`} x_t + v_t^{`} k_{t-1}) \quad (2)$$

за наступних умов:

$$X_t\lambda_t \le x_t,\ t = 1,2...,T$$
$$K_{t-1}\lambda_t \le k_{t-1},\ t = 1,2...,T$$
$$K_t\lambda_t \ge k_t,\ t = 1,2...,T\text{-}1$$
$$Y_t\lambda_t \ge y_t,\ t = 1,2...,T$$
$$e\lambda_t = 1,\ t = 1,2...,T$$
$$k_0 = \overline{k}_0, x_t \ge 0,\ k_t \ge 0,\ \lambda_t \ge 0,\ t = 1,2...,T,$$

де γ^t – коефіцієнт дисконтування;

$w_t^{`}$ та $v_t^{`}$ – ціни змінних входів та квазіфіксованих входів за період t, відповідно.

Початкові значення квазіфіксованих входів k_0 визначені $\overline{k}_0$.

$e\lambda_t = 1$ – це означає, що висується припущення про змінний ефект масштабу на підприємстві, де e – одиничний вектор, розмірністю N × 1.

Загальна ефективність розраховується як співвідношення між значенням ефективної вартості виробництва й дисконтованої суми витрат за період від 1 до T, а саме:

$$OE = C\ (k_0)/\overline{C} \quad (3)$$

Значення цього індексу менше одиниці означає наявність накопиченої неефективності протягом періоду. Неефективність дорівнює 1-OE.

Далі ця міра загальної ефективності розкладається на три типи ефективності: технічну статичну (TE), розподілу ресурсів статичну (AE) і динамічну (DE).

$$OE = TE \times AE \times DE \quad (4)$$

Перші два компоненти визначені як статичні, тому що вони роблять посилання на неефективне використання змінних входів і приймають рішення щодо наявних значень квазіфіксованих входів. Динамічна складова заходів з підвищення ефективності впливу на вартість означає, що підприємство не використовує квазіфіксовані фактори оптимально, що вказує на можливість скорочення витрат внаслідок скорочення використання квазіфіксованих входів.

Для того, щоб обчислити ці три компоненти загальної ефективності, потрібно, в першу чергу, оцінити статичну ефективність (SE) як добуток технічної ефективності та статичної ефективності розподілу ресурсів, тобто SE = TE × AE. Динамічна ефективність розраховується як частина загальної ефективності, яка не залежить від статичної ефективності.

Вплив на витрати, що пов'язані з використанням неоптимальних змінних входів, враховуючи їх ціни, вимірюється за допомогою статичного індексу ефективності розподілу ресурсів, запропонованого Фареллом:

$$AE = SE/TE \quad (5)$$

Початковими даними дослідження була стандартна фінансова звітність основних операторів розподільчих електричних мереж всіх областей України та в місті Києві, за винятком тимчасово окупованих Донецької та Луганської областей, а також Автономної республіки Крим та міста Севастополь. Дані отримані у вигляді річних звітів фінансових результатів та бухгалтерським балансам публічних акціонерних товариств типу «Обленерго» за останні три роки [15].

Після аналізу виробничої діяльності та специфіки функціонування кожного з досліджуваних підприємств були відібрані дев'ять параметрів, які в комплексі характеризують технологію виробництва на підприємствах-операторах розподільчих електричних мереж України. У якості змінних входів у виробничому процесі виступають такі параметри:

– x_1 – середньорічна чисельність персоналу, осіб/рік;

– x_2 – вартість закупленої електроенергії, тис. грн;

– x_3 – матеріальні витрати на виробництво продукції, тис. грн;

– x_4 – відрахування на оплату праці, тис. грн;

– x_5 – відрахування на соціальні заходи, тис. грн;

– x_6 – амортизація, тис. грн;

– x_7 – інші операційні витрати, тис. грн.

Величина кожного з обраних вхідних параметрів напряму впливає на виробничий процес та його результати.

Вихідними параметрами були обрані такі:

– y_1 – обсяг розподіленої електроенергії, тис. грн;

– y_2 – чистий прибуток від реалізації, тис. грн.

Доцільність вибору таких вихідних параметрів полягає в тому, що їх значення є тотожне результатам виробничого циклу на енергорозподільчих підприємствах. Як квазіфіксований параметр була обрана величина чистого прибутку підприємства за повний календарний рік, тис. грн – k_t. Оскільки дослідження має справу з грошима та певним інтервалом часових періодів, необхідно врахувати те, що гроші мають властивість змінювати свою вартість в часі. Відповідно, потрібно ввести фактор дисконтування γ.

Для дослідження була вибрана стала середня номінальна ставка дисконтування на рівні 10%. Після специфікації всіх параметрів дослідження можна для кожного підприємства записати дисконтовану суму витрат на виробництво, що включає змінні витрати і валові інвестиції у вигляді квазіфіксованих входів:

$$\sum_{t=1}^{T} \gamma^t (w_t^{`} x_t + v_t^{`} k_{t-1}) \quad (6)$$

Розраховані показники ефективності для кожного підприємства наведені в табл. 1.

Результати показують середню загальну ефективність 88,7% за період з 2011 до I квартал 2016 р. Це означає, що неправильне використання змінних та квазіфіксованих входів привела до перевитрати коштів у середньому на 11,3%. Розкладання загальної неефективності підкреслює важливість динамічного компонента, тому що надмірне використання квазіфіксованих входів приводить до неефективності в середньому на 7,9%.

Таблиця 1

Показники ефективності для кожного підприємства

Підприємство	Технічна ефективність (TE)	Ефективність розподілу ресурсів (AE)	Статична ефективність (SE)	Динамічна ефективність (DE)	Загальна ефективність (OE)
ПАТ «Вінницяобленерго»	0,928	0,982	0,912	0,709	0,646
ПАТ «Черкасиобленерго»	0,887	0,976	0,866	0,791	0,685
ПАТ «Харківобленерго»	0,963	1	0,963	0,994	0,957
ПАТ «Тернопільобленерго»	1	1	1	1	1
ПАТ «Чернігівобленерго»	0,988	0,987	0,975	0,811	0,791
ПАТ «Полтаваобленерго»	1	1	1	1	1
ПАТ «Сумиобленерго»	0,893	1	0,893	1	0,893
ПАТ «Миколаївобленерго»	0,988	1	0,988	0,982	0,970
ПАТ «Київобленерго»	1	1	1	1	1
ПАТ «Одесаобленерго»	0,979	1	0,979	0,853	0,835

Як видно з табл. 1, з наведеної вибірки підприємств триє ефективними за Парето-Купмансом. Ці підприємства знаходяться на межі ефективності та є еталонами для неефективних підприємств.

Також з результатів можна виділити явних аутсайдерів, значення ефективності в таких підприємствах на багато нижче майже за всіма компонентами. Більш докладний аналіз результатів на рівні галузі показує, що рейтинг для загальної ефективності та для кожного з її компонентів є дуже схожими. Ефективними виявилися підприємства з найбільшими масштабами виробництва, отже, можна зробити висновок, що масштаб підприємства напряму впливає на її ефективність.

Наступним кроком дослідження є розрахунок ефективності за статичними моделями, які не враховують міжчасові зв'язки між періодами виробництва.

Результати розрахунків за статично моделлю про діяльність підприємств свідчать, що статична модель завищує загальну неефективність, яка в цьому випадку в середньому дорівнює 16,4%, або на 5,1% вище, ніж під час використання динамічної моделі. Те саме відбувається і з технічною неефективністю та неефективністю розподілу ресурсів, які переоцінені на 6,2 і 6,8% відповідно.

На рівні підприємств аналіз показує найбільш важливі аспекти порівняння між цими двома моделями. По-перше, всі підприємства, які є ефективними в статичній моделі, також є ефективними і в динамічній, і навпаки. По-друге, заниження ефективності за статичної моделі проявляється для кожного неефективного підприємства. Також цей результат поширюється на всі компоненти ефективності, що означає, що не лише загальна ефективність недооцінюється в статичній моделі, а й технічна ефективність та ефективність розподілу.

Очевидно, що підприємства, які є ефективними в межах обох моделей, дають результат для цього індексу, що дорівнює одиниці. Для інших підприємств – індекс більше одиниці. З кількісної точки зору, середня недооцінка технічного індексу ефективності становить 8,3%. Але на рівні підприємств аналіз показує дуже суттєві відмінності. Це стосується, наприклад «Чернігівобленерго» та «Київолбенерго», де різниця в значеннях статичних показників ефективності та динамічних становить 35,8 і 27,5% відповідно. Цей результат підтверджує такі численні факти оприлюднені в літературі, наприклад, для японських енергетичних компаніях [11, с. 191–210] та в комерційному банківському секторі [13, с. 211–217]. Важливо зазначити, що така різниця виникає за такою самою схемою, що й для ефективності розподілу ресурсів. У результаті загальний показник ефективності недооцінюється в статичній моделі. Ці результати як ігнорування динамічних складників приводять до спотворень як в технічній ефективності, так і в ефективності розподілу.

Висновки. Отже, кількісне оцінювання ефективності підприємств може бути успішно реалізована на основі методології DEA. Ця методологія не потребує використання значних обсягів даних про діяльність підприємств, водночас дає об'єктивні оцінки ефективності для багатокритеріального оцінювання. Наявність об'єктивного багатокритеріального оцінювання дає змогу гнучко приймати рішення щодо адекватних заходів для покращення діяльності об'єктів господарювання. Методику перевірено для енергорозподільчих підприємств України. Причому специфіка діяльності виробництв цього комплексу потребує використання динамічного варіанту методології DEA, бо дає можливість враховувати міжчасові фактори. Проведені розрахунки показують більш точну оцінку сукупної ефективності діяльності підприємств за динамічними моделями порівняно зі статичними. Наступним кроком цього дослідження може бути розгляд неефективності діяльності підприємств за кожним зі складником показника загальної ефективності. Це дасть змогу сформулювати адекватні шляхи усунення недоліків виробничого процесу, а отже, збільшити сукупний рівень ефективності всього енергорозподільчого комплексу України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Карминский А. Рейтинги в экономике: методология и практика / А. Карминский, А. Пересецкий, А. Петров. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 236 с.
2. Белый А. Комплексные оценки в системе рейтингового управления предприятием: [монография] / А. Белый, Ю. Лысенко, А. Мадых, К. Макаров. – Донецк: Юго-Восток, 2003. – 117 с.
3. Kumbhakar S. Stochastic Frontier analysis / S. Kumbhakar // C.A.K. Lovell. – Cambridge, 2000. – P. 121–145.
4. Charnes A. Meaturing the eciency of decision making units / A. Charnes, W. Cooper, L. Rhodes. // European journal of operational research. – 1978. – № 2. – P. 429–444.
5. Про землі енергетики та правовий режим спеціальних зон енергетичних об'єктів: Закон України від 9 липня 2010 р. № 2480-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2480-17.
6. Сегеда М. Електричні мережі та системи: [підручник] / М. Сегеда. – Львів: Львівська політехніка, 2009. – 488 с.
7. Sengupta K. Dynamics of Data Envelopment Analysis: Theory of System Efficiency, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht / K. Sengupta. – London, 1995. – 198 p.
8. Fare R. Production Frontiers / R. Fare, S. Grosskopf // C.A.K. Lovell: Cambridge University Press. – Cambridge, 1994. – P. 44–56
9. Fare R. Intertemporal Production Frontiers: with Dynamic DEA / R. Fare, S. Grosskopf // Kluwer Academic Publishers. – 1996. – P. 118–132.

10. Nemoto J. Dynamic Data Envelopment Analysis: modelling intertemporal behaviour of a firm in the presence of productive inefficiencies / J. Nemoto, M. Goto // Economics Letters. – 1999. – P. 51–56.
11. Nemoto J. Measurement of dynamic efficiency in productions: an application of Data Envelopment Analysis to Japanese electric utilities / J. Nemoto, M. Goto // Journal of Productivity Analysis. – 2003. – P. 191–210.
12. Emrouznejad A. A mathematical model for dynamic efficiency using data envelopment analysis / A. Emrouznejad, E. Thanassoulis // Applied Mathematics and Computation. – 2005. – P. 363–378.
13. De Mateo F. Optimal paths and costs of adjustment in dynamic DEA models: with application to Chilean department stores / F. De Mateo, T. Coelli, C. O'Donnell // Annals Operations Research. – 2006. – P. 211–227.
14. Farrell M. The Measurement of Productive Efficiency / M. Farrell // Journal of the Royal Statistical Society. Serie A, General. – 1957. – 253 p.
15. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://smida.gov.ua.

УДК 330.46:338.1

Ревенко Д.С.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та маркетингу
Національного аерокосмічного університету імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

КОНЦЕПЦІЯ МОДЕЛЮВАННЯ ДІАГНОСТИКИ Й УПРАВЛІННЯ СТІЙКІСТЮ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

У статті наведено опис розробленої концепції моделювання діагностики й управління стійкістю соціально-економічних систем. Концепція складається з двох рівнів: на першому рівні проводиться діагностика стійкості макроекономічної системи, а на другому – забезпечується діагностика й управління стійкістю соціально-економічної системи мікрорівня. В основу цієї концепції покладено методологію діагностики й управління стійкістю соціально-економічних систем, яка ґрунтується на трьох підходах до моделювання: детермінованому, стохастичному та структурному.

Ключові слова: стійкість, макро- і мікроекономічна соціально-економічна системи, діагностика, управління, структурний підхід, детермінований підхід, стохастичний підхід.

Ревенко Д.С. КОНЦЕПЦИЯ МОДЕЛИРОВАНИЯ ДИАГНОСТИКИ И УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТЬЮ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

В статье приведено описание разработанной концепции моделирования диагностики и управления устойчивостью социально-экономических систем. Концепция состоит из двух уровней: на первом уровне проводится диагностика устойчивости макроэкономической системы, а на втором уровне обеспечивается диагностика и управление устойчивостью социально-экономической системы микроуровня. В основу разработанной концепции положена методология диагностики и управления устойчивостью социально-экономических систем, которая основана на трех подходах к моделированию: детерминированном, стохастическом и структурном.

Ключевые слова: устойчивость, макро- и микроэкономическая социально-экономическая системы, диагностика, управление, структурный подход, детерминированный подход, стохастический подход.

Revenko D.S. CONCEPT OF MODELING OF DIAGNOSTICS AND MANAGEMENT OF SUSTAINABILITY OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS

The article describes the developed concept modeling of diagnostics and management of sustainability of socio-economic systems. The concept consists of two levels, on the first level is held diagnostics sustainability of macroeconomic system, and on the second level is provided diagnostics and management of sustainability of socio-economic system on micro level. Developed concept based on the methodology of diagnostics and management of sustainability of socio-economic system, which integrates three approaches to modeling: deterministic, stochastic and structural.

Keywords: sustainability, macro- and microeconomic socio-economic system, diagnostics, management, structured approach, deterministic approach, stochastic approach.

Постановка проблеми. У сучасних умовах першочерговими завданнями для дослідників стійкості соціально-економічних систем є розкрити природу і фактори стійкої поведінки соціально-економічних систем, а також причини й характер втрати їх стійкості, аргументувати закономірності збереження стійкості соціально-економічної системи в умовах стабілізації їх ефективної діяльності, розробити методологічний і прикладний інструментарій підтримки стійкості систем з урахуванням структурних перетворень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основний внесок у розвиток понятійного та методологічного апарату діагностики та управління стійкістю соціально-економічних систем різного рівня зробили такі вчені: О. Ареф'єва, Г. Бакурова, В. Вовк, В. Гросул, Л. Донець, Г. Клейнер, К. Ковальчук, Г. Козаченко, Л. Мельник, О. Пушкар, С. Рамазанов, Л. Сергєєва і О. Шмідт. Однак питання методології моделювання й управління стійкістю соціально-економічних систем потребують подальшого дослідження.

Метою статті є розроблення концепції моделювання управління й діагностики стійкості соціально-економічної системи на основі детермінованого, стохастичного та структурного підходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розроблення методологічних підходів до формування стійкого розвитку систем різного рівня, які даватимуть змогу проводити оцінювання динамічної стійкості, має вагоме значення для виявлення резервів і можливостей підвищення ефективності функціонування

і розвитку соціально-економічних систем в умовах з високим рівнем варіабельності дій, що підбурюють. Визначення показників економічної стійкості соціально-економічної системи будь-якого рівня дасть змогу суттєво доповнити інформацію, яку можна отримати на основі розроблення процедур та методів економіко-математичного моделювання [1, с. 56].

Багато авторів розглядають стійкість соціально-економічних систем з позиції статики. На нашу думку, в цьому полягає суперечливість, невідповідність традиційному, класичному поняттю категорії «стійкість», що трактується загальною теорією систем. З позиції статичного підходу, під стійкістю розуміється здатність системи відповідати заданим критеріям, тоді як (під час розгляду системного підходу з позиції системного аналізу за Ляпуновим) під стійкістю треба розуміти здатність системи повертатися до стану рівноваги під впливом факторів зовнішнього оточення [2, с. 36].

Стійкість безпосередньо пов'язана з факторами економічної ефективності, надійності економічних систем, еластичністю їх функціональних елементів у динаміці. Збалансованість усіх цих елементів – одна з обов'язкових умов збереження стабільності кінцевих результатів, в тому числі в ситуаціях з наростанням зовнішніх збурень. Управління структурними елементами системи, які формують основу її стійкості, розпізнавання їх поведінки в нестаціонарних ситуаціях дають змогу цілеспрямовано вплинути на процеси утворення інтегрального результату.

Управління економічною стійкістю розвитку підприємства являє собою набір взаємозв'язаних дій, спрямованих на досягнення максимального економічного ефекту й можливості переходу в якісно новий стан шляхом формування й регулювання відносин з внутрішнім і зовнішнім середовищами.

Дослідження стійкості пов'язано з виявленням фактичного стану параметрів, які визначають інтегральний результат системи, й прогнозуванням їх значень у майбутньому, тобто переважно зі встановленням стану системи.

Управління стійкістю соціально-економічних систем повинно спиратися на такі принципи:

– принцип адаптивності, який полягає у властивості системи пристосовуватись до змін у зовнішньому середовищі, що дає системі змогу функціонувати згідно із заданими параметрами в умовах динамічних змін, які виникають;

– принцип синергії, що передбачає взаємозв'язок елементів системи управління і їх якісну самоорганізацію, спрямовану на досягнення стійкого стану, що дає змогу вивести систему з хаотичного режиму, який виник у системі і привів до нестійкого становища системи;

– принцип самоорганізації, який полягає в зміні стану системи (її характеристик) і наближенні його до стійкого; процеси самоорганізації відбуваються у взаємодії системи із зовнішнім середовищем;

– принцип оперативного реагування, що передбачає негайні дії системи управління стійкістю системи на її відновлення, яке дає змогу системі продовжувати своє функціонування і розвиток;

– принцип раціонального управління стійкістю соціально-економічної системи, який полягає в пошуку оптимального стану стійкості системи з мінімальними витратами ресурсів, що знадобились на відновлення, або підтримку стійкого стану;

– принцип випереджувального управління, що реалізується за наявності відповідних методів і інструментів випереджувального моніторингу і фіксації дисбалансу в соціально-економічній системі, на основі відстеження ранніх сигналів і застосування запобіжних профілактичних заходів.

Таким чином, управління стійкістю соціально-економічної системи необхідно здійснювати на основі моделей і методів, які здатні враховувати фактори розвитку та функціонування системи, при цьому відповідаючи принципам динамічної та структурної стійкості розвитку, поставленим цілям розвитку, проведенню комплексного аналізу стійкості розвитку. На основі цього можна розробляти ефективні управлінські рішення, які будуть спрямовані на підвищення рівня стійкості соціально-економічної системи підприємства [3, с. 62].

Дійсно, для ефективного управління стійкістю соціально-економічних систем різного рівня необхідно створити такий механізм діагностики, який дав би суб'єкту змогу управління автоматизовано вирішувати проблеми і адаптувати систему до змін у зовнішньому та внутрішньому середовищах за рахунок власного потенціалу ресурсів. Розроблена концепція моделювання діагностики й управління стійкістю соціально-економічних систем вирішує цю науково-практичну проблему.

Запропонована автором концепція складається з двох блоків та інформаційної технології, що схема-

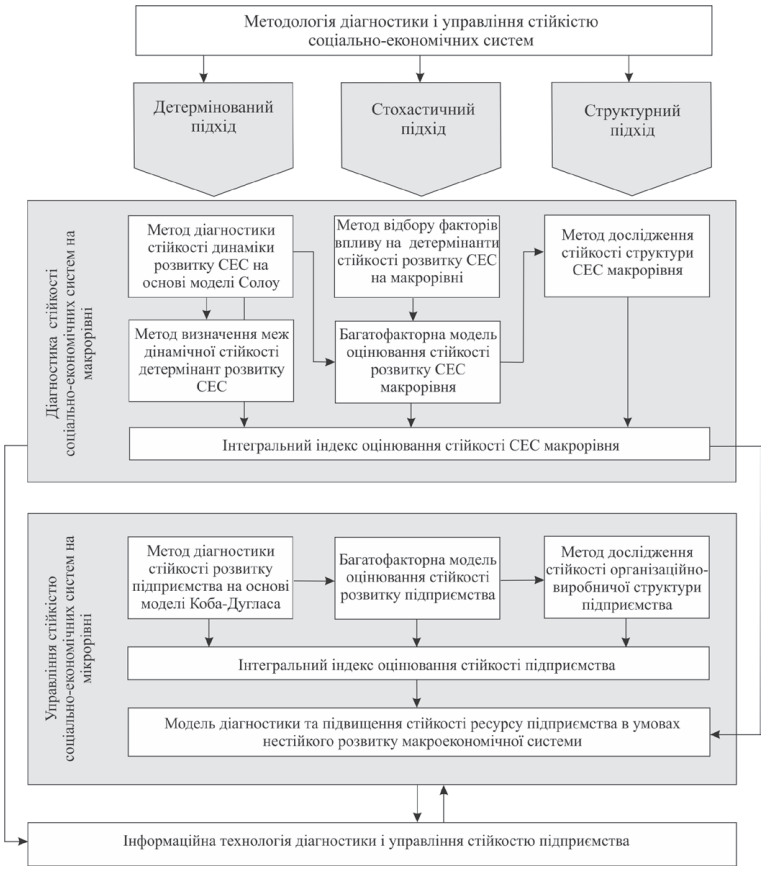


Рис. 1. Схема концепції моделювання діагностики й управління стійкістю соціально-економічних систем

Джерело: власна розробка автора

тично подано на рис. 1. В основу розробленої концепції покладено методологію діагностики й управління стійкістю соціально-економічних систем, яка ґрунтується на трьох підходах до моделювання: детермінованому [4; 5], стохастичному [6; 7; 8] і структурному [9; 10], які розвинуто в дослідженнях [11; 12; 13]. Обґрунтуємо детально зміст і особливості кожного з блоків запропонованої концепції.

Діагностика й управління стійкістю соціально-економічних систем відбувається на двох рівнях: макроекономічному та мікроекономічному. Перший блок концепції включає такий набір моделей і методів діагностики й управління стійкістю соціально-економічної системи на макрорівні:

– метод діагностики стійкості динаміки розвитку соціально-економічної системи на основі моделі Солоу;

– метод визначення меж динамічної стійкості детермінант розвитку соціально-економічної системи;

– метод відбору факторів впливу на стійкість розвитку соціально-економічної системи;

– багатофакторну модель оцінювання стійкості розвитку соціально-економічної системи макрорівня;

– метод дослідження стійкості структури соціально-економічної системи на макрорівні;

– інтегральний індекс оцінювання стійкості соціально-економічної системи макрорівня.

Основною метою даного блоку є дослідження і виявлення проблем, можливостей та обмежень, на основі яких приймаються управлінські рішення щодо адаптації до негативних змін і використання позитивних тенденцій, які виникають на макроекономічному рівні щодо функціонування підприємства.

У першому блоці у межах детермінованого підходу з використанням методу діагностики стійкості динаміки розвитку соціально-економічної системи на основі моделі Солоу, подано відповідь щодо стійкості динаміки розвитку досліджуваної системи, після чого з використанням наступного методу проводиться визначення меж динамічної стійкості детермінант розвитку цієї системи, що дає змогу визначити можливий потенціал динамічної стійкості системи у разі впливу факторів, що підбурюють. У межах наступного підходу (стохастичного) модель, отриману на основі попередніх методів, розширюють до мультифакторної. Дослідження і наповнення моделі факторами проводиться на основі розробленого методу відбору факторів впливу на детермінанти стійкості розвитку соціально-економічної системи макрорівня. У межах наступного підходу – структурного – на основі методу дослідження стійкості структури соціально-економічної системи макрорівня проводиться побудова структури досліджуваної системи, визначаються наявні зв'язки між її елементами і оцінюється цілісність цих зв'язків у часі. На останньому етапі проводиться кількісне узагальнення отриманих результатів на основі інтегрального індексу оцінювання стійкості соціально-економічної системи макрорівня. Зазначена модель інтегрального індексу дає змогу кількісно оцінити динамічну і структурну стійкість соціально-економічної системи макрорівня, що дає змогу визначити збурювальні зміни у зовнішньому середовищі, а також розробити сценарії управління діяльністю підприємства, яке аналізують з урахуванням виявлених змін.

Для забезпечення виконання другого блоку автором запропоновано такі моделі:

– метод діагностики стійкості розвитку підприємства на основі моделі Коба–Дугласа;

– багатофакторну модель оцінювання стійкості розвитку підприємства;

– метод дослідження стійкості організаційно-виробничої структури підприємства;

– інтегральний індекс оцінювання стійкості підприємства;

– модель діагностики ресурсу стійкості підприємства в умовах нестійкого розвитку макроекономічної системи.

У другому блоці в межах детермінованого підходу, автором розроблено метод діагностики стійкості розвитку підприємства на основі моделі Коба-Дугласа, що дозволяє оцінити стійкість розвитку соціально-економічної системи підприємства і визначити потенціал стійкості детермінант розвитку підприємства. У межах наступного підходу модель, яка побудована на попередньому етапі, розширюється до багатофакторної моделі оцінювання стійкості детермінант розвитку підприємства, що дає змогу визначити фактори, які найбільше впливають на стійкість розвитку підприємства, а також розробити управлінські рішення щодо її підвищення. На наступному етапі проводиться аналіз взаємозв'язків і цілісності елементів організаційно-виробничої системи підприємства у часі. Кількісні показники, які одержано на попередніх етапах, узагальнюються на основі інтегрального індексу оцінювання стійкості підприємства, що дає змогу комплексно оцінити стійкість соціально-економічної системи підприємства з позиції динамічної і структурної стійкості. На останньому етапі результати, отримані на основі інтегральних індексів оцінювання стійкості соціально-економічних систем макрорівня і підприємства, передаються до моделі діагностики стійкості підприємства в умовах нестійкого розвитку макроекономічної системи, де проводиться оцінювання здатності економічної системи підприємства протистояти збурювальним факторам макросередовища.

Останнім елементом у розробленій концепції є інформаційна технологія діагностики і управління стійкістю підприємства, яку побудовано на основі всіх вищезазначених моделей і методів, що дає змогу автоматизувати процес оброблення даних і своєчасно діагностувати зміни у макро- і мікроекономічному середовищах, а також розробляти й запроваджувати відповідні заходи для адаптації підприємства до цих змін.

Висновки. Таким чином, реалізація концепції дає змогу здійснювати кількісне оцінювання динамічної та структурної стійкості соціально-економічних систем на макро- і мікрорівнях, а на основі отриманих результатів будувати сценарії управління діяльністю підприємства. Надалі основними напрямами розвитку цього дослідження стане розроблення, випробовування та практичне впровадження моделей і методів, запропонованих в наведеної концепції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шмидт А. Сущность и показатели экономической устойчивости промышленных предприятий / А. Шмидт // Бизнес. Образование. Право: вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – Вып. 3 – С. 55–56.
2. Шмидт А. Раскрытие категорий «устойчивость» и «устойчивое развитие» применительно к объектам микроэкономики с позиции динамики / А. Шмидт // Вестник Южно-уральского государственного университета. Серия «Экономика и менеджмент». – 2010. – Вып. 26 (202). – С. 34–41.
3. Мерзликина Г. Принятие управленческих решений на основании оценки экономической устойчивости развития предпринимательской структуры / Г. Мерзликина, А. Коняшова // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2013. – Вып. 5 (17). – С. 62–71.

4. Вовк В. Современные проблемы моделирования социально–экономических систем: [монография] / В. Вовк. – Х.: ИНЖЕК, 2009. – 428 с.
5. Пушкарь А. Модели управления развитием производственно–экономических систем: [монография] / А. Пушкарь. – Х.: ХГЭУ, 1997. – 268 с.
6. Клейнер Г. Эконометрические зависимости: принципы и методы построения / Г. Клейнер, С. Смоляк. – М.: Наука, 2003. – 104 с.
7. Клейнер Г. Производственные функции: теория, методы, применение / Г. Клейнер. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 240 с.
8. Ковальчук К. Моделирование неопределенности поведения сложных экономических систем: [монография] / К. Ковальчук // Современные проблемы моделирование социально-экономических систем. – Х.: ФЛП Александрова К.М.: ИНЖЭК, 2009 – С. 38–50.
9. Сергєєва Л.. Моделювання структури системи життєздатних соціально–економічних систем: [монография] / Л. Сергєєва, А. Бакурова. Запоріжжя: КПУ, 2009. – 200 с.
10. Мельник Л. Теория самоорганизации экономических систем: [монография] / Л. Мельник. – Сумы: Университетская книга, 2012. – 439 с.
11. Ревенко Д. Детерминированное моделирование устойчивости динамических социально-экономических систем / Д. Ревенко, В. Лыба, К. Горячева // Бизнес Информ. – 2014. – № 4. – С. 87–90.
12. Ревенко Д. Параметричне регулювання стійкості соціально-економічних систем / Д. Ревенко, В. Либа, А. Темнікова // Бизнес Информ. – 2014. – № 6. – С. 98–102.
13. Ревенко Д. Метод діагностики структурної стійкості соціально-економічної системи / Д. Ревенко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць. – Х., 2014. – Вип. 4. – С. 44–53.

Наукове періодичне видання

НАУКОВИЙ ВІСНИК ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 18

Частина 2

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 23,02
Підписано до друку 30.06.2016 р.
Замов. № 29/16. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.